

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

Année 1942

THÈSE

N° 59

POUR
LE DOCTORAT EN DROIT
(Diplôme d'État)

LE CONTRÔLE DES PRIX
ET
LE COMMERCE
DES
PRODUITS SIDÉRURGIQUES

PRÉSENTÉE PAR
LOUIS SOLA

Président : M. le Professeur A. MESTRE

PARIS
IMPRIMERIE HEMMERLÉ, PETIT ET C^{le}
2, 4 ET 4 bis, RUE DE DAMIETTE

1942

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



LE CONTRÔLE DES PRIX ET LE COMMERCE DES PRODUITS SIDÉRURGIQUES

INTRODUCTION

Riche à l'étranger, particulièrement en Allemagne, la bibliographie des ouvrages consacrés au Contrôle des Prix est encore très pauvre en France. Il peut donc paraître prématuré de traiter un sujet aussi particulier que celui qui fait l'objet de cette étude.

Excusons-nous d'avancer une justification d'ordre personnel. Ce sujet, nous l'avons vécu, presque heure par heure, pendant ces derniers mois; nous avons peiné devant les énigmes de la législation, souffert de certaines de ses dispositions, approché les Pouvoirs Publics pour obtenir des textes nouveaux, mieux adaptés à la réalité.

Peut-être considérera-t-on qu'à défaut d'un travail plus nourri de science ou plus finement pensé, l'apport d'une expérience peut offrir quelque intérêt. En marge des traités généraux, tels que l'ouvrage capital publié par M. O. MOREAU-NÉRET (1), cette plaquette sera comme une monographie d'application.

On se souviendra aussi que le Commerce des aciers joue un rôle prééminent dans l'économie industrielle et que, à quelques nuances près, les problèmes qu'il pose sont ceux de toutes les matières premières de base.

La législation actuelle des prix est née le 1^{er} Juillet 1937. depuis lors, elle a été, selon les époques, renforcée ou assouplie, mais elle est toujours restée d'une rigueur extrême pour les produits sidérurgiques.

(1) Le Contrôle des Prix en France.

Le législateur a voulu que soit, en permanence, étroitement contrôlé le cours d'une matière première de base, dont les fluctuations retentissent sur les prix de tous les produits industriels. Il a voulu aussi, et certains textes le traduisent en clair, imposer le frein de la puissance publique à une industrie, que sa nature même conduit à la concentration et pour laquelle ne joue qu'accessoirement le frein de la concurrence.

Toutes les hausses de prix au départ des usines sidérurgiques appliquées depuis 1937, ont fait l'objet d'approbations préalables par les services des prix. Les textes ont pu être appliqués sans heurt et sans complication excessive.

Il n'en a pas été de même pour la distribution. Si le commerce sidérurgique était parvenu, depuis longtemps, à un stade d'organisation avancée, l'ensemble des commerces ne l'était pas et les Services des Prix risquaient de se voir submergés par une multitude de dossiers individuels de demandes de hausse.

L'Administration adopta donc une doctrine commode, quoique d'une valeur légale discutable, celle de la répercussion. Le commerçant peut appliquer automatiquement à sa clientèle la hausse autorisée qu'il subit lui-même de son fournisseur.

Jusqu'en Mai 1941, et sous réserve de certaines exceptions sans grande portée, la marge du commerçant resta bloquée en valeur absolue, c'est-à-dire que, si le prix doublait à la production, le commerce qui ne pouvait augmenter, pour couvrir ses frais et sa rémunération, la somme perçue en francs, voyait son pourcentage réduit de moitié. En présence d'un mouvement de hausse de grande amplitude, la situation devenait intenable car il est bien évident que la courbe des frais généraux supportés par le commerçant, suit la hausse générale des prix.

Aujourd'hui, prévaut le régime de la marge en valeur relative ou taux de marque. On est revenu à la méthode traditionnelle du pourcentage, mais en la normalisant et en la contrôlant. Elle n'est mise que progressivement en application et ne le sera que dans quelques semaines pour le commerce sidérurgique.

Par une inconséquence regrettable, les rédacteurs des textes, s'ils avaient visé les matières premières industrielles pour soumettre leurs variations de prix à de strictes procédures, ne s'étaient nullement préoccupés des exigences particulières auxquelles devaient obéir les tarifs de vente. En sorte que l'application littérale de la loi posait des problèmes insolubles.

Sous peine de désorganiser le marché et de rendre irréalisable l'établissement des devis publics et privés, les aciers doivent se vendre à un cours régional uniforme. En cas de hausse, les marchandises antérieurement en stock et les marchandises nouvellement acquises sont donc écoulées au même prix. Le stock ancien est valorisé et vendu au prix de remplacement.

Or, cette pratique de la valeur de remplacement est pros-
crite par la loi générale des prix. Ainsi, ou le négociant en
aciers tentait d'obéir à la loi des prix et semait le désordre sur
le marché industriel, ou il désobéissait et s'exposait à de
lourdes sanctions.

En fait, l'exigence de la loi était tellement inconcevable,
que le dilemme passa inaperçu. Pendant plusieurs années, les
marchands de fer continuèrent à vendre à la valeur de rempla-
cement, les comités de contrôle de prix, tenus au courant des
instructions de vente, n'émirent pas la moindre objection et
l'on vit même le Ministre de la Production, fort de la loi du
16 Août 1940, sur l'organisation provisoire de la Production
Industrielle, donner l'ordre formel, sous menace de sanctions
administratives, de respecter l'uniformité des prix, c'est-à-dire,
par une conséquence inévitable, de vendre à la valeur de rem-
placement.

Jusqu'au jour où, en Algérie, un tribunal qui ne pouvait,
ou ne voulait, connaître que le texte correctionnel et ignorait
les contingences économiques, prononça de sévères condamna-
tions. Ce fut l'affaire des marchands de fer qui, après des mois
de pourparlers et après avoir été évoquée en Conseil des Mi-
nistres, aboutit à la loi du 12 Janvier 1942. Le Commerce
sidérurgique était désormais pourvu d'un statut.

A l'avenir, le marchand de fer vendra selon la valeur de
remplacement, moyennant versement de la marge de valori-
sation à une caisse de péréquation. Pour la liquidation du passé,
il acquittera une taxe forfaitaire au Trésor.

Solution médiocre, car elle dépossède le marchand, lui
enlève tout esprit d'initiative et l'obligera à recourir à l'em-
prunt lorsqu'il trouvera, plus tard, la possibilité de reconstituer
son stock.

Sous le nom de valorisation bloquée, nous proposons une
formule qui échappe, croyons-nous, à ces inconvénients, sans
toutefois laisser les capitaux, momentanément inemployés par
suite de la pénurie de produits, alourdir le marché monétaire.

La marge de valorisation resterait acquise au commerçant mais elle serait bloquée par un procédé de technique financière, jusqu'au moment où le réemploi serait possible.

Ce rapide aperçu du sujet trace le plan suivi.

La première partie dresse, avec le chapitre premier, le cadre professionnel : système de tarification et organisation corporative; avec le chapitre deuxième, le cadre juridique : rappel succinct de la législation des prix, dans la mesure où elle concerne les aciers.

La deuxième partie confronte les textes réglementaires et la pratique. Elle traite du relèvement des prix — à la production (chapitre III), à la distribution (chapitre IV) — et de la marge accordée au commerçant (chapitre V).

La troisième partie est tout entière consacrée à la question majeure de la valorisation des stocks : nécessité économique de la valorisation (chapitre VI); conflit sur ce point entre les textes législatifs, entre les Ministères et entre la loi écrite et l'inéluctable loi des choses (chapitre VII); recherche d'une solution (chapitre VIII); solution adoptée par la loi du 12 Janvier 1942 (chapitre IX).

Le nombre d'aspects évoqués sera restreint; des points secondaires demeureront dans l'ombre. Nous n'avons pas prétendu rédiger un mémento, mais brosser une vue d'ensemble sincère.

PREMIÈRE PARTIE

LE MILIEU ET LES TEXTES

CHAPITRE PREMIER

LE COMMERCE DES PRODUITS SIDÉRURGIQUES

A) Définition des produits sidérurgiques

Qu'entend-on par produits sidérurgiques ?

Tous les produits en fer, répond l'étymologie avec excès de laconisme.

La fonte, le fer et l'acier, précisent les manuels techniques.

La fonte, mélange de fer et de carbone, contenant plus de 2 % de carbone et obtenu au haut fourneau.

L'acier, mélange de fer et de carbone, contenant moins de 2 % de carbone, élaboré, à l'état liquide, au convertisseur Bessemer ou Thomas, au four Martin, au four électrique ou au creuset.

Le fer, fort peu carburé, produit à l'état pâteux au four à puddler. Les quantités de fer utilisées aujourd'hui sont infimes. L'acier a évincé le fer. On dit fer : on pense acier.

Définition trop incertaine. La fonte, à partir de la gueuse, l'acier, à partir du lingot, épousent de multiples formes : pièces moulées, barres laminées, tôles, fils, rails, essieux, etc... Où commencent, où s'arrêtent les produits sidérurgiques ?

Consultons l'organisme officiel d'économie dirigée, maître des produits sidérurgiques : l'O. F. F. A. (Office de Répartition des Fers, Fontes et Aciers). La décision n° 1 de l'O. F. F. A. du 26 Novembre 1940, détaille les produits dont il a à connaître :

- I. — Matières premières : minerai de fer, ferraille, etc...
- II. — Fontes.
- III. — Aciers.

A) Aciers courants :

- demi-produits;
- produits laminés :
 - a) poutrelles, cornières, plats, ronds, fil machine, etc...;
 - b) profils spéciaux pour menuiserie métallique, fers à bœufs, etc...;
 - c) matériel de chemin de fer : rails, traverses, etc...;
 - d) tôles, feuillards, fer blanc, etc...;
 - e) tubes;
 - f) tous autres laminés.

B) Aciers spéciaux.

IV. — Tuyaux en fonte.

V. — Produits de forge : chaînes, roues, essieux, bandages, etc...

VI. — Produits tréfilés : fil de fer, grillages, ronces, pointes, clous, etc...

VII. — Produits étirés.

Tels sont, dans une acception large, les produits sidérurgiques.

Toutefois, cette liste réunit des matériaux fort disparates au point de vue distribution.

Les minerais, les ferrailles, les fontes pour hauts fourneaux, les demi-produits de relaminage sont des matières premières pour les usines sidérurgiques elles-mêmes.

D'autres produits ne se livrent que sur devis, comme s'il s'agissait de pièces mécaniques.

D'autres encore, les fils, les pointes, sont assimilables, par leur mode de vente, à des articles de quincaillerie.

L'appellation commerciale courante ne retient, comme produits sidérurgiques, que les tubes et les aciers de la compétence du C. O. C. P. S. (Comité d'Organisation du Commerce des Produits Sidérurgiques), c'est-à-dire :

- les produits laminés en acier ordinaire (poutrelles, plats, ronds, tôles, tubes...);
- les aciers spéciaux (aciers fins et aciers alliés à d'autres métaux).

Encore convient-il d'apporter une nouvelle distinction : produits courants, produits techniques.

Voici deux barres rondes de 20 $\frac{m}{m}$ de diamètre, en acier doux. L'une a été fabriquée en Lorraine, l'autre dans la Loire. Nul ne pourra les distinguer. Elles sont identiques et rigoureusement interchangeables. La concurrence ne pourra alléguer aucune raison de préférence pour l'une plutôt que pour l'autre. Il s'agit d'un produit courant.

Par contre, un mécanicien commande de l'acier rapide (coupant rapidement les autres aciers, en raison de sa dureté). Il spécifiera : marque X. Les caractéristiques varient selon la marque et dépendent de la nature et du dosage des composants, des soins et du mode d'élaboration, etc...

Pareillement, un entrepreneur recherche des palplanches pour maintenir les terres dans la construction d'un port. Il étudiera soigneusement les modèles proposés, accumulera calculs de résistance sur calculs de résistances, avant de décider. Il s'agit de produits techniques.

Il peut y avoir équivalence entre produits techniques, il n'y a pas identité. Le choix tient largement compte des particularités de chacun d'eux : ils sont individualisés.

Seuls les produits courants seront considérés dans notre étude. Ce sont vraiment les produits étalons, ceux qui offrent des particularités au regard de la législation sur les prix. Ils représentent d'ailleurs, et de beaucoup, la plus forte partie du tonnage d'acier consommé.

Ajoutons que les progrès de la normalisation augmentent le nombre des produits courants au dépens de celui des produits techniques. C'est ainsi que l'arrêté n° 3825 du 18 Août 1942 a soumis à un régime de barème unifié toute une série d'aciers spéciaux au carbone, pour construction, vendus sous marque, à des prix autrefois très différents.

Chaque fois que nous écrirons « produits sidérurgiques », sans autre précision, nous désignerons donc les produits courants.

B) Catégories de transactions

Les aciers que commandent les utilisateurs peuvent être reçus, soit directement d'usine : c'est une affaire directe ; soit du magasin d'un stockiste : c'est une affaire de magasin.

Ces deux genres de transactions diffèrent du tout au tout.

Adjudicataire de la construction d'un pont, un constructeur connaît ses besoins plusieurs mois avant le début des tra-

vaux : il commandera en usine. Il paiera moins cher. Il pourra spécifier exactement les échantillons les plus appropriés, en imposant, au besoin, certaines conditions de réception puisque l'usine fabriquera spécialement pour lui.

Par contre, il est clair qu'il ne pourra commander que par quantités assez fortes de chaque profil, afin de justifier un montage des cylindres.

Mais l'artisan, le moyen et le petit industriel, et même le gros entrepreneur pour des travaux urgents ou des compléments, ont besoin de trouver, immédiatement, des fers dans des assortiments très détaillés.

Ils s'adresseront au marchand de fer. Celui-ci cotera évidemment plus cher, pour tenir compte de ses frais de manutention et de stockage mais livrera en quelques heures.

Les marchands de fer français entretenaient, avant la guerre, un stock d'environ 500.000 tonnes, d'une valeur, au cours actuel, de 1.500 millions de francs.

Cette distinction entre affaires directes et affaires de magasin est essentielle. Elle conditionne l'organisation corporative et correspond à des méthodes de vente distinctes. Le tableau ci-dessous compare les caractéristiques de chaque sorte de vente.

CAS ENVISAGÉ	AFFAIRES DIRECTES	AFFAIRES DE MAGASIN
— Provenance des marchandises.	Usines.	Magasins du marchand.
— Importance des commandes.	Plusieurs tonnes.	Tonnage limité.
— Délai.	Plusieurs semaines.	Livraison immédiate.
— Particularités d'exécution.	Qualité spéciale et conditions de réception sur demande.	Marchandise à prendre telle quelle ou avec de simples parachèvements.
— Prix.	Prix à la production.	Prix du commerce, plus élevé.
— Rôle du distributeur.	Rôle commercial et administratif.	Rôle commercial et administratif, stockiste, manutentionnaire, etc.
— Organisation professionnelle.	CORSID (1). CPS (2).	COCPS (3).

(1) CORSID : Comité d'Organisation de la Sidérurgie.

(2) CPS : Comptoir Français des Produits Sidérurgiques.

(3) COCPS : Comité d'Organisation du Commerce des Produits Sidérurgiques.

C) Mode de tarification des aciers

Au point de vue tarification, les aciers présentent une double particularité : ils sont vendus d'après un barème normalisé, ils sont vendus « au cours ».

Système du barème.

Le magasin d'un marchand de fer de quelque importance contient de 5 à 6.000 articles différents.

Ce chiffre n'est surprenant qu'à première vue. Que l'on songe au nombre de facteurs de différenciation et à la multiplicité de leurs combinaisons : qualité (Martin ou Thomas) — nuance (résistance et dureté, doux, demi-dur, dur), — profil (rond, caré, plat, hexagonal, etc...), — dimensions (les plats vont de 10 à 180 ^m/_m sur un côté, de 3 à 40 ^m/_m sur l'autre), — longueur des barres, etc...

Tous ces éléments influent sur le prix. L'acier se vend au poids, mais le travail nécessaire pour l'amener à un stade de qualité ou de forme influe considérablement sur son prix de revient. Les ronds de petits diamètres exigent de plus nombreux passages au laminoir et, parfois, des réchauffages intermédiaires ; ceux de grands diamètres, difficiles à manutentionner, imposent des frais de manutention élevés, etc...

Interviennent aussi les difficultés de laminage des profils, la dureté de l'acier, les travaux de parachèvement, les conditions de réception plus ou moins strictes posées par les différents cahiers des charges.

En sorte que le tarif du C. P. S. (Comptoir Français des Produits Sidérurgiques) qui est le tarif unifié des usines pour les articles courants, et le tarif parallèle des marchands de fer, se présentent sous forme de livrets d'une soixantaine de pages de grand format.

Assez rébarbatifs d'aspect, ces barèmes sont, en réalité, d'un maniement simple pour les initiés. Les produits ont été groupés, d'abord en grandes catégories, d'après leurs formes (plats, tôles, etc...), puis, à l'intérieur de chaque catégorie, par niveau de prix.

En première classe, les articles les moins chers, ceux qui se vendent au prix de base. En deuxième classe, les articles du prix immédiatement supérieur. Et ainsi de suite. Il y a huit classes pour les laminés marchands, seize pour les feuillards, etc.

Les barèmes se présentent comme une sorte de pyramide à gradins, dont chaque gradin est un échelon de prix appelé « écart de classe ». Voici d'ailleurs, ci-contre, un aperçu du barème.

Pour coter un prix, il suffit de connaître le prix de base et le coefficient multiplicateur des écarts.

Sur la base de 2.084 francs, et avec coefficient 29, le plat de 20×8 , qui appartient à la quatrième classe des laminés marchands, se vendra :

$$2.084 + (8 \times 29) = 2.316 \text{ francs la tonne.}$$

Si ces plats sont à livrer en longueurs de 1 à 3 mètres, les gëns de métier savent immédiatement qu'une majoration de 58 francs est à ajouter.

On imagine quelle affolante complication ce serait si, au lieu de recourir à cette classification, il fallait se référer à un prix distinct pour chacun des milliers d'articles.

Uniformité des cours.

En pratique, les ingénieurs, les bureaux d'achat, n'ont pas même à questionner sur les prix de base et les écarts de classe pour les articles courants. Ils les connaissent par simple consultation des mercuriales partout publiées. En un même lieu, les produits sidérurgiques se vendent à un cours uniforme, quelle que soit l'usine productrice.

Les demandes de cotation adressées par les consommateurs n'ont pas pour objet les prix, mais les « disponibilités » et les délais de livraisons.

Convention commode, certes, que cette unité des cours, mais aussi nécessité absolue.

L'acier est un produit étalon, comparable à la monnaie. Que la monnaie varie fréquemment de cours et le désordre économique apparaît, les transactions s'affolent. Pareillement, l'acier, base de l'économie industrielle, exige, pour ses prix, l'uniformité et la stabilité.

Les adjudications des administrations publiques, les devis de l'industrie privée, les mémoires des artisans, sont établis en fonction du prix d'un acier que l'on est certain de trouver au chiffre du cours.

Supposons, par contre, que cette uniformité n'existe pas. Un constructeur a calculé une charpente. Il veut établir le prix de revient. Il devra téléphoner à son fournisseur pour lui

PRODUITS	LARG. EN M/M	1 ^{re} CLASSE		2 ^e CLASSE		3 ^e CLASSE		4 ^e CLASSE		5 ^e CLASSE		6 ^e CLASSE	
		M/M		M/M		M/M		M/M		M/M		M/M	
Ronds.		30 à < 76		17 à < 30 76 à < 91		12 à < 17 91 à < 111		9 1/2 à < 12 111 à < 146		8 à < 9 1/2 146 à < 166		etc...	
Carrés.		20 à < 70		16 à < 20 70 à < 82		11 à < 16 82 à < 101		9 1/2 à < 11 101 à < 136		8 à < 9 1/2 136 à 151			
Hexagones.						22 à < 60		12 à < 22 60 et plus		—		etc...	
ÉPAISSEUR EN MILLIMÈTRE													
Plats.	10 à 12 1/2												
—	13 à 14 1/2												
—	15 à 19 1/2							8 et plus		6 à 7 3/4		etc...	
—	20 à 26 1/2			11 à 20		9 à 10 3/4 plus de 20		7 à 8 3/4		5 à 6 3/4			
—	27 à 39 1/2	11 à 20		9 à 10 3/4 20 1/2 à 30		7 1/2 à 8 3/4 plus de 30		6 à 7 1/4		4 1/2 à 5 3/4			
etc...													
Prix		Base	Écart	Écart	Écart	Écart	Écart	Écart	Écart	Écart	Écart	Écart	etc...
			2 Fr.		4 Fr.		8 Fr.		12 Fr.				

demander le prix de chacun des quelques centaines de profils métalliques employés. Celui-ci répondra : « Vous me demandez 500 cornières de 40 ! Je puis vous proposer 243 cornières à 2.000 francs, 150 à 2.200 francs et le solde à 2.500 francs. J'ai, en effet, plusieurs lots à des prix différents ».

Le constructeur note, établit son devis en conséquence, soumissionne à l'Administration et, six mois après, obtient la commande.

Il est bien évident, qu'à ce moment, le stockiste ou l'usine ne disposeront plus du même lot de cornières ; le prix moyen aura varié.

Position du constructeur ? Ses prix de revient sont faux. L'Administration refusera évidemment de revenir sur un marché signé.

Le constructeur supportera peut-être la perte, une première fois. Une première fois seulement, car, pour le devis suivant, il prendra une marge d'assurance en prévoyant le prix le plus élevé. Mais, que pensera alors le Contrôle des Prix ? La situation est inextricable.

Alors que tout est si simple avec le cours. Le constructeur chiffre sans consulter, certain de trouver au prix officiel, et seulement à ce prix. L'Administration a une base de contrôle indiscutable.

Ce système est celui sur lequel vivent 150.000 industriels et 1.500.000 artisans, consommateurs d'acier.

Chaque fois que, pour une raison quelconque, le cours unique a été abandonné pour l'acier, cela a été aux dépens du commerce et des consommateurs et, particulièrement, des plus petites entreprises.

L'exemple du marché allemand et celui du marché français vers 1930-1934 sont là pour le prouver. C'était alors le marasme : course à la clientèle, guerre des prix. Les petits marchands furent d'abord touchés. Leurs gros concurrents luttèrent avec leur réserve, espérant bien, un peu plus tard, récupérer sur le consommateur.

Au cours de la crise même, les ristournes n'allaient guère à la petite clientèle. Les remises occultes substantielles s'orientaient, de toute évidence, vers la grosse entreprise, celle qui pouvait commander des tonnages importants et qui se trouvait d'autant mieux placée ensuite pour combattre le petit industriel ou l'artisan concurrent.

Partout, barèmes et cours uniformes ont été reconnus indispensables pour les aciers. Leur application suppose un marché discipliné. Voyons quelles ont été les organisations qui ont contribué, en France, à établir et à maintenir cette discipline.

D) Organisation corporative

Il ne semble pas exagéré d'affirmer qu'avant la guerre, le but principal de l'organisation professionnelle, dans la sidérurgie, était le maintien des prix, tant le manque de discipline de ce côté apparaissait comme la cause majeure du désordre.

Deux organisations sont à considérer, celle des affaires directes, celle des affaires de magasin.

Organisation du marché des affaires directes

La sidérurgie a toujours été, dans tous les pays, le terrain d'élection des groupements, ententes et comptoirs.

Qu'on estime que cette concentration ait un aspect politique, peu importe ici, où nous ne nous attachons qu'à l'économique. Le Comité des Forges, syndicat professionnel des usines a, d'ailleurs, aujourd'hui disparu.

Ce que nous constaterons, c'est que, pour la sidérurgie, la concentration économique est dans la nature même des choses. Elle résulte de l'importance des installations, de la masse énorme des matières premières consommées, du manque de souplesse des fabrications. Un minimum de coordination s'impose — sous contrôle gouvernemental — pour prévenir le chaos. Des luttes entre artisans sont regrettables, mais sans conséquence grave ; des luttes entre ces colosses industriels que constituent des unités de production employant 5, 10, 20.000 ouvriers pourraient ruiner des régions entières, sinon ébranler le pays.

Au point de vue commercial, l'organisation des usines se traduit en France par la création de comptoirs.

Dans le passé, le particularisme de l'esprit français a rendu la vie des comptoirs assez précaire.

Leurs constitutions et leurs renouvellements étaient l'objet de longues discussions. Ils disparaissaient parfois pendant des années ; leurs adhérents étaient remuants, instables, les dissidents nombreux, et les comptoirs, pour conserver une certaine autorité, n'avaient de ressources que de se concilier les dissidents en leur accordant des avantages souvent exorbitants.

Selon la classe des produits, selon les circonstances, selon la puissance et la combativité des adhérents, les Comptoirs ou les sections de Comptoirs, avaient une forme ou une autre. Tantôt vendeurs uniques à pleine capacité commerciale, tantôt simples organismes de centralisation statistique et de contrôle. De nombreux produits restaient hors comptoirs.

En Septembre 1939 (1), devant le péril national, les tiraillements devaient cesser et la nécessaire unité s'instaurer. Le Groupement des usines françaises décida d'étendre à tous les produits sidérurgiques le régime du Comptoir vendeur unique.

Le Comptoir se réserva de traiter lui-même une large masse d'affaires déterminée selon la nature de la clientèle et selon les produits. Pour le reste, les distributeurs professionnels — marchands de fer et agents d'usines — continuaient leur office entre l'acheteur et lui.

Les anciens agents d'usines dépendraient désormais directement et exclusivement du Comptoir.

Un instant, il fut même question d'adopter la formule Comptoir vendeur unique intégral, c'est-à-dire d'éliminer les spécialistes commerciaux. Ç'aurait été la fonctionnarisation absolue.

Peut-être grisé par sa nouvelle autorité, le Comptoir s'écarta vite de sa position d'animateur pour se transformer en bureau de prise de commandes et faire ainsi concurrence à ses propres agents. Au bout de quelques semaines, il était submergé par les détails et hors d'état de répondre aux demandes.

Une réorganisation intervient, en Novembre 1939. Marchands de fer et agents retrouvèrent des possibilités plus normales, « dans la limite de leur activité antérieure » en volume d'affaires, nature des produits et clientèle. Il était recommandé de s'abstenir de toute compétition et rappelé que les faveurs occultes (facilités de trésorerie, ristournes, etc...) demeuraient interdites.

C'étaient des directives, ce n'était pas des règles. L'indication « dans la limite de l'activité antérieure » ne pouvait être pratiquement applicable qu'assortie de chiffres ou, tout au moins, avec l'intervention constante d'un arbitrage. Par ailleurs, le contrôle n'était pas assez strict pour empêcher les usines de

(1) Note du C. S. F. du 15 Septembre 1939.

favoriser certaines commandes au dépens d'autres, sans égard aux priorités résultant des programmes d'armement.

Une nouvelle conception prévalue, pour être appliquée le 1^{er} Avril 1940 (1). Quatre-vingt-deux agents d'usines et quatre-vingts marchands de fer étaient habilités à traiter des affaires directes. Ils étaient répartis entre 15 groupes d'usines productrices.

Constitué par affinité, chacun de ces groupes obéissait à un chef de file.

Chaque semaine, les 15 chefs de files devaient se réunir sous la direction du Comptoir, en conférence d'arbitrage. Ils attribueraient les commandes, veilleraient au respect des droits de chacun, maintiendraient l'ordre. Chacun d'eux recevrait du Comptoir la commission due à son groupe et la répartirait entre ses membres.

Encore un peu flou dans ses dispositions, ce système qui ne se présentait d'ailleurs que comme une expérience, constituait par sa souplesse et par la notion d'arbitrage, un progrès certain. Les événements de Mai-Juin 1940 l'empêchèrent de faire ses preuves.

Pendant 15 mois, et jusqu'au 1^{er} Octobre 1941, le marché resta ensuite inorganisé. Une circulaire du Comptoir avait simplement avisé ses anciens agents qu'ils ne percevraient plus de commission. Certains se retirèrent, d'autres continuèrent à assurer, sans rémunération, ce qu'ils considéraient comme leur mission.

Entre temps, dans le cadre de l'organisation présumée provisoire de la Production Industrielle, prévue par la loi du 16 Août 1940, un Comité d'Organisation de la Sidérurgie (CORSID) était créé par décret du 9 Novembre 1940. Quant au Comptoir Sidérurgique de France, il cédait la place, à fin Décembre 1940, au Comptoir Français des Produits Sidérurgiques.

Aujourd'hui, toutes les affaires directes sont traitées par l'entremise du Comptoir. Il note directement celles qui émanent des Administrations et de certaines entreprises privées très importantes. On peut le regretter. Un organisme de structure administrative s'adapte difficilement à la fonction commerciale. Comment pourra-t-il accorder des crédits souples, comportant au besoin un risque, lorsque les circonstances l'exigeront?

(1) Circulaires CSF 16.014 et 16.015 du 16 Mars 1940.

Les autres affaires sont enregistrées par les agents accrédités. Ils sont une centaine — moitié marchands de fer, moitié ex-agents d'usines — répartis en 9 groupes. Souvenir de l'organisation de guerre, mais avec une différence capitale. Les groupes sont proprement commerciaux. Les producteurs, en tant que tels, sont, pour les produits courants, exclus de la distribution. Ils ont dû abandonner leurs anciens agents.

Le Comptoir n'a de rapports qu'avec les chefs de groupe, chargés de centraliser et d'apporter les commandes, d'encaisser les commissions et de les répartir, de faire observer la réglementation intérieure.

La commission comprend le « ducroire » solidaire du groupe pour chacun de ses membres. En cas de défaillance du débiteur, le preneur d'ordre est tenu de régler le Comptoir à la place du débiteur, et en cas de défaillance du preneur d'ordre, le Groupe se substitue à lui.

La concurrence n'est pas libre. Le vendeur choisit, en principe, sa clientèle, mais il doit se limiter au quantum résultant de son activité antérieure.

Les commandes ne sont pas notées pour une usine déterminée. Ce serait illogique. Il s'agit de produits interchangeables. Selon la position géographique du consommateur, selon le gonflement des carnets de commandes, le Comptoir décide de faire fabriquer ici ou là.

(Il en va autrement pour les produits techniques, individualisés, pour lesquels l'usine exécutante s'impose. L'usine emploie des agents spécialisés qu'elle rémunère, sous le contrôle étroit du Comptoir.)

En ce qui concerne les prix, ils étaient fixés, au nom des usines par le Comptoir jusqu'en Juillet 1937. Après cette date, le Comptoir a joué un rôle de contact avec les Pouvoirs Publics. Depuis sa création, le CORSID s'est saisi de la question.

Organisation du marché des affaires de magasin

Statut de 1936.

Le statut du commerce sidérurgique d'avant-guerre était certainement l'une des meilleures préfigurations de l'organisation professionnelle dessinée par la loi du 16 Août 1940.

En 1935, c'était le plein désordre. Les trois syndicats professionnels :

- Syndicat National des Négociants en Fers, comptant 1.500 membres, de province surtout ;
- Groupement du Commerce Sidérurgique, réunissant les grosses affaires ;
- Fédération Parisienne du Commerce Sidérurgique, spéciale aux marchands de fer de Paris ;

étaient actifs, mais leur autorité était insuffisante.

Le Ministre du Commerce insista à plusieurs reprises pour qu'une discipline stricte soit apportée dans la profession, notamment en ce qui concerne les prix.

Citons le préambule du Statut d'organisation du Commerce Sidérurgique, signé le 17 Juillet 1936 :

« En raison du désordre régnant dans le commerce des
« aciers et à la suite de plaintes réitérées qui lui avaient été
« adressées, notamment par le Syndicat National des Négociants en Fers, Quincaillerie et Métaux, le Ministère du Commerce intervint, à plusieurs reprises, auprès du Comptoir Sidérurgique de France.

« C'est ainsi, en particulier, qu'il convoque, le 3 Avril 1936, des représentants qualifiés des producteurs métallurgiques, du Comité des Forges et du Comptoir Sidérurgique, et qu'il les pria très instamment de prendre, en collaboration avec les organismes qualifiés du Commerce, les dispositions nécessaires pour mettre fin au désordre.

« Pour répondre à cette invitation, les organismes suivants :

« Comptoir Sidérurgique de France (C. S. F.),

« Groupement du Commerce Sidérurgique,

« Syndicat National des Négociants en Fers, Quincaillerie et Métaux,

« Fédération Parisienne du Commerce Sidérurgique,
« représentés par leurs Présidents, soussignés, se sont mis d'accord sur la présente convention, conclue pour la durée des Comptoirs actuels, dépendant du C. S. F., c'est-à-dire jusqu'au 31 Décembre 1940.

Et encore :

« Les parties contractantes déclarent que leur commune intention est de maintenir sensiblement la relativité existant entre les ventes directes d'usines aux consommateurs et les ventes de magasins des marchands de fer.

Il s'agit d'une convention de droit privé, réunissant les représentants du Commerce et ceux des usines, mais de carac-

rière particulier, puisque établie sur la prière instante du Ministre du Commerce.

L'esprit en est évident : mettre fin au désordre, stabiliser les courants commerciaux.

Comme directives, deux notions complémentaires : le respect des prix : c'est la question des tarifs ; le freinage de la concurrence : c'est la question des contingents.

Tarifs.

Deux tarifs sont prévus pour l'achat en usines : un tarif général et un tarif réduit. Aux marchands grossistes et aux gros consommateurs, le tarif réduit ; aux autres, même s'ils s'adressent au Comptoir, le tarif général. Par la suite, un seul tarif subsista.

Pour les prix de vente à la sortie des magasins, les barèmes sont préparés, dans chacune des 12 régions du Commerce sidérurgique qui se partagent la France et l'Algérie, par les Commissions régionales des marchands de fer.

Les barèmes sont ensuite soumis pour homologation au Comptoir qui les notifie aux Commissions. Ils sont alors exécutoires. Les Commissions surveilleront leur observation.

Le rôle du C. S. F. apparaît ainsi considérable en matière de prix, puisque, fixant les prix au départ des usines au nom des producteurs, il homologue également les prix à la sortie des magasins pour le compte des marchands de fer.

Contingents.

L'expérience a cent fois démontré qu'il ne peut y avoir respect des tarifs si la concurrence est trop rude. Il fallait donc mater l'excès de concurrence. On y parvint par le système des contingents.

Chaque adhérent ne pouvait dépasser un tonnage de vente, calculé d'après son activité antérieure. Les grossistes étaient contingentés pour les ventes à la sortie de leurs magasins, les demi-grossistes pour leurs achats. Ce second système avait été adopté parce qu'il limite le nombre d'opérations à contrôler. Avec un décalage de dates, il aboutit au même résultat : un négociant ne peut vendre que ce qu'il reçoit.

Ultérieurement, par l'avenant du 31 Janvier 1938, une procédure minutieuse a été élaborée pour la détermination des quanta des maisons contingentées sur leurs sorties.

Sanctions.

Des pénalités sévères — amendes, suspension ou radiation — assurèrent le respect des engagements.

Plus encore que les peines pécuniaires (qui arrivent, dans certains cas, à être considérées comme une sorte de prime d'assurance, incorporable dans les prix de revient), les sanctions disciplinaires étaient menaçantes. Être radié, c'était perdre les prérogatives de la qualité d'adhérent : tarif réduit, droit de traiter des affaires directes, possibilité de disposer de stocks en consignation... Être radié, c'était être dans l'impossibilité d'exercer normalement sa profession.

Contrôle.

Un corps de contrôleurs dépendant du C. S. F. ou d'une société fiduciaire agréée par le C. S. F. veillait au respect des prix et des contingents. De sévères précautions — rémunération par le C. S. F., secret professionnel, inspections — étaient prises pour prévenir les collusions.

Arbitrage.

Enfin, une commission mixte, comprenant des représentants du Comptoir et des marchands de fer, examinait les questions de nature générale concernant l'organisation du commerce des fers. Les dossiers qui n'avaient pu être réglés par cette Commission ou qui dépassaient sa compétence, étaient soumis à un Comité supérieur d'arbitrage. Plus haut, l'affaire pouvait aller devant le Président du Tribunal de Commerce de la Seine.

Création du C. O. C. P. S.

Comme on le voit, cette organisation professionnelle était déjà solidement assise. Lorsque le Comité d'Organisation du Commerce des Produits Sidérurgiques (C. O. C. P. S.) fut institué le 9 Novembre 1940, il n'eut pas à partir du néant.

Le C. O. C. P. S., fort sagement, maintint l'organisation de 1936 et notamment les régions. Pour tenir compte de la situation créée par l'existence de la ligne de démarcation, une douzième région métropolitaine dut être établie.

Les présidents des Commissions régionales de l'ancienne organisation devinrent présidents des Commissions du C. O. C. P. S., sous le contrôle du Président du C. O. C. P. S.

Un instant étendue à l'Algérie, la compétence territoriale du C. O. C. P. S. se limite maintenant à la Métropole. Pour

l'Algérie, un Comité d'Organisation du Commerce des Métaux, Fers, Quincaillerie a été créé par arrêté du 17 Avril 1941.

Le 31 Décembre 1940, arrivée au terme prévu, et d'ailleurs désormais sans objet, l'ancienne organisation du Commerce sidérurgique disparaissait.

E) Propriété des stocks

Toutes les marchandises en stock chez les marchands de fer ne sont pas leur propriété. Loin de là.

A côté des stocks propres des marchands et qu'ils vendent pour leur compte, se trouvent les stocks placés en dépôt par les usines. Avant la guerre, les stocks en dépôt dépassaient de beaucoup les stocks possédés par les marchands.

Une première formule courante est la mise en consignment. Le stock est réputé vendu au marchand par l'usine au moment où la marchandise trouve acheteur.

En droit, le marchand est un instant propriétaire et il revend aussitôt à l'acquéreur définitif.

Une seconde formule est la vente à la commission : le marchand vend au nom de l'usine, d'ordre et pour compte. Il est rémunéré par une commission que lui verse l'usine et qui le couvre de ses démarches, des frais d'entrepôt, de manutention, etc... A aucun moment il n'est propriétaire.

Enfin, formule plus éloignée encore de la première : il n'y a pas de marchand de fer, l'usine possède ses propres magasins, qu'elle gère elle-même avec son personnel et exerce ainsi, entièrement, la fonction commerciale de stockiste.

Des conventions intermédiaires ont été imaginées : remboursement des frais exposés pour les marchandises en stock, et commission moins large, mais toutes les combinaisons se ramènent aux cas ci-dessus.

Nous aurons l'occasion de voir, par la suite, l'intérêt de cette analyse, au point de vue de la législation des prix (1).

(1) Valorisation des stocks, page 120.

En résumé, les produits sidérurgiques courants, qui font l'objet de cette étude, sont les produits laminés en acier ordinaire, interchangeables, identiques quelle que soit l'usine productrice et qui se vendent à un cours uniforme selon le système du barème.

Les affaires directes sont centralisées par le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques, organisme d'exécution du Comité d'Organisation de la Sidérurgie. Elles sont traitées, soit par le Comptoir lui-même, soit par les marchands de fer et les ex-agents d'usines agréés par le Comptoir.

Les affaires de magasin, autrefois régies par le Statut du Commerce Sidérurgique de 1936, dépendent aujourd'hui du Comité d'Organisation du Commerce des Produits Sidérurgiques (C. O. C. P. S.).

CHAPITRE II

HISTORIQUE DE LA LEGISLATION SUR LES PRIX EN CE QUI CONCERNE LE COMMERCE DES PRODUITS SIDERURGQUES

Situons, par un bref historique, le point de la législation actuelle des prix, non en ses détails, mais en ses lignes essentielles et ses tendances, et seulement par rapport aux produits sidérurgiques.

D'abord, un fil directeur. Pratiquement inexistante avec la loi du 19 Août 1936, la législation a bloqué les prix des produits sidérurgiques par le décret du 1^{er} Juillet 1937 et, depuis cette date, toute modification de ces prix est restée subordonnée à autorisation préalable. Alors que le régime se relâchait pour les autres produits industriels (décrets des 27 Août 1937 et 12 Novembre 1938), il gardait sa rigueur pour les matières premières qui conditionnent la vie économique et dont la production et la distribution entraînent une organisation professionnelle puissante.

Lorsque la loi des prix est redevenue très stricte, au début de la guerre, les produits sidérurgiques ne l'ont pas ressenti : ils n'avaient jamais éprouvé la détente.

★★

A) AVANT SEPTEMBRE 1939

Loi de 1916.

La réglementation des prix de 1937 s'écarte résolument de la législation de 1916.

La loi du 20 Avril 1916 réprimait le délit de spéculation illicite : « Opérer, dans un but de spéculation illicite, la hausse des prix des denrées ou marchandises au-dessus des cours qu'aurait déterminés la concurrence libre et ouverte du commerce ».

Définition bien vague. Comment chiffrer un prix sur un marché libre qui n'existe pas, alors que tant de variables sont à considérer qui sont toutes en pleine évolution ? En fait, les magistrats évaluaient le bénéfice et condamnaient lorsqu'il leur paraissait excessif. Cette loi devenait, bien souvent, la loi du bénéfice illicite.

Prolongée de trois années, le 23^e Octobre 1919, la loi de 1916 fut enterrée sous la malédiction unanime, celle du Garde des Sceaux comprise, le 23 Octobre 1922. La liberté commerciale était rétablie. Une loi, votée le même jour, précisait cependant que les infractions antérieures continueraient à pouvoir être recherchées, mais signifiaient aux magistrats que le bénéfice, c'est-à-dire l'écart entre le prix de vente et le prix d'achat, ne pourrait plus être retenu comme élément constitutif du délit.

Loi du 19 Août 1936.

Notre législation ne se préoccupe pas de l'intention « du but de spéculation illicite ». Elle s'efforce de fixer, pour les prix de vente, un repère bien net et punit les dépassements. Elle adopte la notion du délit contraventionnel.

Eloignée de la loi de 1916, elle l'est donc également des dispositions du Code Pénal (articles 419, 420, 421 modifiés par la loi du 3 Décembre 1926) qui réprime « la hausse ou la baisse artificielle du prix des denrées ou des marchandises, dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat naturel du jeu de l'offre et de la demande » et exige donc une finalité : la recherche d'un gain.

La loi du 19 Août 1936 « tendant à réprimer la hausse injustifiée des prix » inaugure la législation nouvelle. Bien bénigne, en vérité, cette loi, comparée aux dispositions que nous devons connaître par la suite !... Ni blocage, ni taxation, mais seulement étude et surveillance.

Un Comité National de Surveillance des Prix étudie les prix normaux de vente que doivent pratiquer les industriels, les prix de vente en gros des objets, denrées et marchandises de *première nécessité*, compte tenu du prix d'achat et autres frais et du bénéfice légitime.

Les Comités Départementaux des prix auxquels sont communiqués ces éléments, étudient les prix de demi-gros et de détail et assurent, avec le concours de l'autorité préfectorale, la surveillance des prix.

Le Préfet convoque les contrevenants qui pratiquent des prix non justifiés. Après un premier avertissement, le Comité peut les déférer aux tribunaux.

Philosophie plus encore que réglementation : « prix normaux », écart qui « doit exister » entre prix de vente et prix

d'achat, bénéfice « légitime ». Que de controverses en perspective ! Et les Comités départementaux, composés pour moitié de membres industriels, intermédiaires et consommateurs déjà occupés par ailleurs et qui se réunissaient « au moins une fois par mois » avaient de quoi occuper leurs séances.

Essentiels, mais non de première nécessité, les produits sidérurgiques ne sont pas visés par cette loi.

Décret du 1^{er} Juillet 1937.

Ils l'étaient dans le texte suivant : décret du 1^{er} Juillet 1937 relatif « à la prévention et à la répression de toute augmentation illégitime des prix ».

Tous les prix industriels de gros, demi-gros et détail étaient bloqués à dater du 28 Juin 1937.

Des dérogations pouvaient être consenties, à condition d'être justifiées par :

- les fluctuations des cours des produits importés ;
- les charges imposées par les Pouvoirs publics ou admises comme légitimes par le Comité Central des Prix.

Pour les produits industriels, la hausse ne peut avoir lieu qu'après autorisation, contrairement à ce qui a lieu pour les produits agricoles dont les prix sont réajustés par le vendeur et soumis seulement à autorisation *a posteriori*.

Le Comité Central (ou National) de Surveillance des Prix continue à jouer un rôle d'étude et d'information, et les Commissions départementales accordent les autorisations de hausse.

Les sanctions, déjà sévères, sont de 1 à 6 mois de prison avec possibilité de sursis et de 500 à 10.000 francs d'amende, pouvant être doublées en cas de récidive.

Organisation très décentralisée, puisque ce sont les Comités départementaux qui décident des hausses. Organisation inadaptée aux produits nationaux comme l'acier dont le problème exige une étude d'ensemble et ne peut être fragmenté par départements.

Décret du 21 Juillet 1937.

Lacune vite corrigée : « le Comité National peut accorder, à la demande des Syndicats Nationaux, Fédérations, Unions de Groupements les plus représentatifs, les autorisations prévues... dans tous les cas où la production ou la distribution des marchandises ...intéresse l'ensemble du territoire national ».

Décret du 25 Août 1937 — Arrêtés des 5 Novembre 1937 et 7 Février 1938.

A peine quelques semaines se sont-elles écoulées, que l'on sent le besoin d'assouplir la loi. Par arrêté du Ministre des Finances, pris après avis du Comité National, certaines marchandises industrielles pourront être dispensées de l'autorisation préalable.

Le rédacteur de l'arrêté énoncé, du 5 Novembre 1937, trouve plus simple d'énumérer les catégories non dispensées. Y figurent : « fonte phosphoreuse et fonte hématite, fonte « moulée. Produits sidérurgiques : demi-produits, laminés, fil « machine, tôles, feuillards, aciers fins et spéciaux; tôles gal- « vanisées, fer blanc; fils d'acier, tréfilés; câble d'acier, tubes « d'acier soudés ou sans soudure;...

La liste des produits de l'arrêté du 5 Novembre est réduite par l'arrêté du 7 Février 1938; les produits sidérurgiques restent du dernier carré.

Décret du 12 Novembre 1938 — Arrêté du 23 Novembre 1938.

Il convient, dit l'exposé des motifs, d'écarter toutes mesures pouvant freiner l'esprit d'entreprise. Il serait parfaitement inopportun de prétendre s'opposer systématiquement à toute hausse des prix de gros industriels, au risque de paralyser un grand nombre d'entreprises et d'inciter certaines d'entre elles à abandonner des exploitations devenues insuffisamment rémunératrices. Au reste, la stabilité du franc désormais assurée, doit limiter l'amplitude des fluctuations à craindre.

En conséquence, le système était assoupli et le système du contrôle *a posteriori* étendu à presque tous les prix de gros.

Presque tous, sauf toutefois ceux dont la vente « échappe aux conditions normales de la concurrence, c'est-à-dire:

« a) lorsque la vente est réalisée par l'intermédiaire d'organismes centraux interprofessionnels ou de Comptoirs représentant l'ensemble des producteurs d'un même article ou d'une même catégorie d'articles;

« b) lorsqu'il existe entre les producteurs nationaux, une entente limitant, pour chacun d'eux, périodiquement, et au prorata de leur capacité de production, la quantité pouvant être écoulee sur un marché intérieur ou fixant, pour chaque article, un prix minimum;

« c) lorsque les producteurs français adhèrent à des ententes ou cartels internationaux, leur réservant, par priorité, le marché national;

« d) »

Comptoirs, contingentements, prix minima, ententes internationales, la sidérurgie est concernée sans équivoque. Un arrêté du 23 Novembre le confirmait.

La formule ouvrant la voie aux demandes de hausses est très large « d'une manière générale, par les conditions de fait d'exploitation des entreprises ». Tout pouvait s'y abriter, aussi bien le relèvement des cours des matières premières que l'accroissement unitaire des frais généraux par suite d'une réduction d'activité ou du développement de l'effort publicitaire.

B) PENDANT LES HOSTILITES ET JUSQU'A LA LOI DU 21 OCTOBRE 1940

Décret du 9 Septembre 1939.

Le retour du libéralisme, même mitigé, aura été bref. Voici la guerre. Adieu souplesse et attitude compréhensive. Une règle implacable s'abat. C'est le blocage intégral des prix industriels.

Il serait inique, dit-on, que les négociants (le mot mercanti est dans l'air) puissent accumuler des profits alors que souffrent les combattants. Les salaires ont été bloqués, le coût de la vie doit l'être. Les finances de guerre s'opposent à l'inflation des prix.

L'article premier assoit donc le principe du blocage. « Toute majoration de prix à la production et des prix de gros, demi-gros et détail... tels qu'ils étaient pratiqués à la date du 1^{er} Septembre 1939, est interdite. »

Deux raisons justifieront les demandes de hausse :

— les conditions de fait d'exploitation des entreprises.

Libellé repris du décret précédent ;

— les fluctuations de cours des matières importées.

Ce second motif paraît superflu. Il est inclus implicitement dans le premier. Il témoigne des préoccupations du Gouvernement qui savait bien que la course infernale des prix allait commencer sur le marché mondial pour le cuivre, l'étain, les pétroles, le caoutchouc, tous les produits importés, indispensables à la guerre moderne.

Souvenir de la précédente guerre : en aucun cas ne seront autorisées les hausses provoquées par l'intervention d'intermédiaires nouveaux.

Pour les produits dépendant d'un ministre responsable, les hausses seront accordées par ce ministre, après avis d'un Comité interministériel.

Une sanction nouvelle : l'interdiction d'exercer la profession.

Décrets des 13 Octobre et 10 Novembre 1939.

Le premier de ces décrets plaçait la détermination des prix de gros des aciers sous la dépendance du Ministre de l'Armement qui recevait également le droit de créer des caisses de péréquation et de compensation pour réduire les écarts entre produits de même qualité et de provenances différentes.

Le second décret complète et précise. Sont de la compétence du Ministre de l'Armement tous les prix « des produits métallurgiques et mécaniques : fers, aciers et fontes de toutes catégories... fils de fer et d'acier, rails, etc... ».

Décret du 20 Janvier 1940.

Interdiction de la « vente couplée », c'est-à-dire de l'obligation imposée à l'acheteur par le vendeur d'acquérir en même temps que l'objet demandé, un autre article. « Vous aurez l'outillage que vous désirez, et que je vends facilement, si vous me prenez ce « rossignol » que j'ai de la peine à écouler ».

Décret du 30 Janvier 1940.

L'article 3 du décret du 9 Septembre 1939 était curieusement rédigé. « Les dispositions du présent décret ne sont pas applicables aux prix de gros des matières premières et des produits bruts ou élaborés dont la production ou l'importation sont réglementées par un ministre responsable ».

C'était le cas des aciers, dépendant du Ministère de l'Armement. Pouvait-on soutenir que le décret du 9 Septembre 1939 ne s'appliquait pas à eux et qu'ils restaient soumis à la législation antérieure?

Le décret du 30 Janvier 1940 met les choses au point. Seules les dispositions particulières concernant la compétence pour la fixation des prix n'étaient pas applicables dans le cas considéré, le restant du texte l'était.

La liste des actes répréhensibles s'allonge. Il sera désormais interdit de conserver des produits destinés à la vente, à des fins de spéculation et de refuser de satisfaire les demandes normales émanant de la clientèle habituelle, agissements qui ne sont pas de l'accaparement, mais qui contribuent grandement à fausser l'action de la loi.

Nouveau « perfectionnement » des sanctions: en cas de fermeture par décision administrative, le premier mois de salaire est dû par le patron au personnel en chômage. C'est une aggravation indirecte de l'amende.

Décret du 29 Février 1940.

Eternelle lutte entre la parade et la riposte, entre l'épée et l'armure. Pour échapper à la référence 1939, qui lie le prix, la marchandise se fait Protée : elle change d'habillage ou se dénude, garde la même apparence « avantageuse » mais perd de son poids...

Désormais, répond la loi, sera considéré comme majoration illicite, le fait de supprimer ou de réduire l'emballage ou l'habillage, de livrer « départ » alors qu'on livrait « franco » ou en facturant en supplément les accessoires autrefois inclus dans les prix, de réduire ou de supprimer les remises, d'imposer des majorations nouvelles pour les petites quantités, etc...

Nouveau délit encore : le seul fait d'offrir des marchandises, de passer des contrats à des prix majorés, même s'il n'y a pas eu exécution.

Décret du 9 Avril 1940.

Les prix montent sans cesse. Dans l'attente de la hausse prochaine, les stocks se terrent. Il faut décourager cette spéculation. Pour trois mois, pour six mois au besoin, un coup de frein brutal va être donné : les prix ne monteront plus.

La procédure de révision des prix sera suspendue à la date du 1^{er} Mai 1940. Ne pouvant plus espérer de valorisation, les détenteurs de stocks remettront leur marchandise dans le circuit et peut-être même, les prix, artificiellement enfiévrés par la période d'inflation de commandes du début de la guerre, pourront-ils être quelque peu détendus.

Si, exceptionnellement, une hausse de prix s'avérait inévitable « lorsque la majoration de prix de revient résultera de la hausse des matières premières importées et dépassera un pour-

centage minimum », elle serait prononcée par le Président du Conseil, sur proposition du Secrétaire d'Etat aux Finances, après avis du Comité Interministériel des prix. Une procédure solennelle marque le caractère d'exception.

Le même jour, un autre décret codifiait la dénonciation. Toute personne pouvait signaler les faits délictueux qu'elle croyait connaître, soit aux Préfets, ou aux Sous-Préfets, soit aux Commissaire de Police à Paris. Une procédure d'accusés de réception, d'enquêtes, de communications aux Comités départementaux des prix était prévue, avec compte rendu au Secrétaire Général du Comité National de Surveillance des Prix.

Décret du 3 Mai 1940 et Arrêté du 10 Mai 1940.

Le nouveau plan des prix devant rester étale, pendant un ou deux trimestres, il convenait de permettre aux contrôleurs de déterminer aisément le niveau de départ. D'où le décret du 3 Mai qui institue l'obligation de tenir un registre des prix pratiqués au 1^{er} Mai 1940.

L'arrêté du 10 Mai spécifie que le répertoire peut se limiter aux articles les plus courants et être composé par reliure des tarifs, catalogues, etc...

Ce même 10 Mai commençait l'offensive allemande. Des « Verordnungen » allaient bientôt venir grossir la législation des prix en territoire occupé.

Ordonnance allemande du 20 Juin 1940.

« Toute augmentation des prix et rémunérations de tous genres au delà du niveau existant au moment de l'occupation... particulièrement pour les produits industriels... est interdite. »

« Les actes qui éludent ces interdictions (modifications des conditions de vente, refus de livrer, etc...) sont également interdits. »

« Le feldkommandant pourra accorder certaines augmentations de prix pour des raisons économiques ou pour éviter des injustices évidentes. »

C'est la confirmation de la législation précédente, avec blocage au 20 Juin au lieu du 1^{er} Mai, nuance infime puisque, entre temps, les prix n'avaient guère eu l'occasion d'évoluer.

Décret français du 26 Juin 1940.

Les dérogations au blocage des prix peuvent, dans le cadre

du décret du 9 Avril 1940, être décidées par le Ministre des Finances agissant par délégation du Président du Conseil.

Ordonnance allemande du 27 Juillet 1940 (concernant l'affichage des prix dans les territoires de la France occupée).

Confirmation, cette fois, des décrets français des 3 et 10 Mai 1940. Les détaillants doivent afficher leurs prix, les commerçants de gros, demi-gros et détail, tenir un registre des prix, établi à la date du 1^{er} Juin.

Le texte allemand ajoutait, cependant, une nouvelle exigence : le commerçant devait justifier de ses bénéfices. La date limite d'exécution était fixée au 15 Août 1940.

Pas plus l'ordonnance allemande que les décrets français n'imposaient de tenir le registre à jour, par la suite. Il s'agissait de fixer le point de départ des vérifications.

Décret français du 13 Août 1940.

Le blocage était prolongé jusqu'à une date indéterminée. Rétroactif, le texte soudait la nouvelle période à la période de trois mois du décret du 9 Avril, expirée le 31 Juillet.

Déroptions prévues en cas :

- de hausse des cours des matières premières importées sur les marchés étrangers. Définition plus étroite que précédemment, puisque la hausse ne sera plus maintenant admise — en vertu de ce premier motif — si le produit vient d'une colonie;
- de circonstances exceptionnelles résultant d'un cas particulier de force majeure, dépassant un pourcentage justifié. Libellé bardé de réserves mais que la pratique a su assouplir. Les dérogations peuvent être accordées par le Ministère des Finances, après avis du Comité compétent (Comité Interministériel ou Comité National de Surveillance des Prix).

C) LOI DU 21 OCTOBRE 1940 ET TEXTES ULTERIEURS

En son article 79, la loi du 21 Octobre 1940 abroge 39 lois, décrets, arrêtés et dispositions diverses. Ne serait-ce que pour émonder la frondaison touffue des textes, et apporter un peu de clarté, cette loi s'avérait nécessaire.

« Codifiant, modifiant et complétant » la législation sur les prix, elle est surtout codificatrice. Elle innove peu. Le prin-

cipe de base reste immuable: blocage au 1^{er} Septembre 1939 avec, toutefois, une centralisation rigoureuse des pouvoirs de dérogation, entre les mains du Ministre Secrétaire d'Etat à l'Economie Générale et aux Finances.

Depuis sa promulgation, la Loi du 21 Octobre 1940 a donné lieu à maintes retouches et additions, notamment par l'importante loi du 7 Août 1942. Au fur et à mesure que se développe l'expérience des services, que se révèlent de nouvelles formes de fraudes, que le malheur public s'aggrave, des textes précisent la procédure, créent de nouveaux délits, durcissent les sanctions.

À travers ces changements, une notion profondément inéquitable et décourageante pour les commerçants honnêtes, a subsisté : celle du délit contraventionnel.

Le juge n'a pas à apprécier la bonne foi. Dès qu'il y a dépassement des prix au 1^{er} Septembre 1939, ou des prix homologués, il punit. Peu importe que le commerçant soit désarmé devant les subtilités d'une loi dont les auteurs eux-mêmes n'ont pas mesuré toutes les conséquences. Nul n'est censé ignorer la loi. Peu importe que le texte soit inapplicable, que les plus hautes autorités et les plus compétentes en témoignent. La lettre est violée, le juge doit condamner. Hors des clous, tout piéton est coupable.

Il y a tout de même plus de complexité dans la traversée du flot économique que dans celle d'un carrefour. Et cette complexité, si elle tient sans doute à la nature des choses et aux circonstances, est due aussi à l'organisation à la fois embryonnaire et lourde, dont les Ministères de l'Economie Nationale et de la Production ont doté le commerce et l'industrie. Qu'ils n'aient pu faire mieux en un si court laps de temps et que nous nous trouvions en pleine période d'approximations successives, nous l'admettons volontiers. Mais, alors, que l'on redouble de mesure et de discernement pour appliquer des textes que l'on sait être inadaptés. Brutale et aveugle, la pratique du délit contraventionnel est néfaste.

Solution? Laisser aux tribunaux une large faculté d'appréciation, et, pour qu'ils puissent l'exercer en connaissance de cause, les documenter régulièrement sur l'esprit des textes, sur les buts poursuivis, leur permettre d'apercevoir par-dessus leurs codes et leurs recueils de jurisprudence, la réalité mouvante des choses.

Etait-il admissible aussi que le texte ne fît aucune différence entre le commerçant honnête, souvent délinquant à son insu, dont toutes les écritures sont correctes, et le truqueur quasi-professionnel qui maquille sa comptabilité? La loi du 15 Mars 1942 tendant à réprimer le marché noir est heureusement intervenue sur ce point.

Omission grave de la Loi du 21 Octobre 1940 : aucune mention du cas des produits de large circulation servant de matières premières à l'industrie et qui ne peuvent se vendre autrement qu'à un cours unique, quelle que soit leur date d'achat. Nous verrons plus loin les difficultés considérables nées de cette lacune, qu'est venue tardivement combler la Loi du 7 Août 1942.

Peu novatrice dans son texte, la Loi du 21 Octobre 1940 marque cependant une date importante : celle où l'Administration a décidé d'agir. Le Service Central des Prix a été créé; un corps important de contrôleurs constitué avec des cadres spécialisés. Il faut bien le dire, la masse des industriels et des commerçants n'a vraiment commencé à prendre conscience de l'existence du contrôle des prix qu'à partir de fin 1940.

Passons maintenant en revue les principales dispositions, aujourd'hui en vigueur, c'est-à-dire celles de la Loi du 21 Octobre 1940 et des textes ultérieurs.

★★

Définition de la hausse illicite. — Négligeant les infractions secondaires (obstructions aux contrôles, etc...) voici les principaux délits :

- hausse illicite directe : vente au-dessus des prix du 1^{er} Septembre 1939 ou des prix régulièrement autorisés;
- hausse illicite indirecte : conditions commerciales moins favorables qu'auparavant pour l'acheteur, vente départ au lieu de franco, suppression de ristournes, majorations nouvelles pour qualité, livraison en petites quantités.

La suppression d'avantages n'entraîne délit de hausse illicite que « lorsque ces escomptes, ristournes, bonifications ou remises sont faits régulièrement à la clientèle, d'après les usages commerciaux de la profession ». En sorte que la loi ne fera pas obligation de perpétuer une réduction exceptionnelle et unique qui aurait été accordée le 1^{er} Septembre 1939, ou même un

escompte habituellement accordé à certains clients, mais anormal par son taux, s'il était contraire aux usages commerciaux de la profession.

Cette interprétation, confirmée par la circulaire n° 2175 du 21 Juillet 1941, écarte le paradoxe d'entreprises qui, à l'entrée de la guerre, vendaient à perte pour raison de concurrence ou autre, et qui auraient été condamnées à continuer jusqu'à ce que mort s'ensuive.

- Offres, propositions, conventions de vente faites ou contractées à prix illicites;
- Achats et offres d'achats faits ou contractés sciemment à prix illicites.

C'est une disposition nouvelle, parfaitement justifiée. L'acheteur est coupable même si, apparemment, il supporte le poids de son acte.

En réalité, s'il est revendeur ou fabricant, il répercutera la hausse illicite; si c'est un particulier qui amène un commerçant à goûter aux profits du marché noir, le commerçant, mis en appétit, continuera avec d'autres.

Pour être répréhensible, l'offre d'achat, à l'inverse de l'offre de vente, doit être faite sciemment. Le consommateur peut ignorer qu'il achète à prix illicite. Brèche dans le système du délit contraventionnel.

- Le maintien au même prix de marchandises dont la valeur en qualité ou en quantité a été minorée;
- Les ventes ou offres de vente et les offres d'achat comportant la livraison de produits inférieurs en qualité ou en quantité à ceux facturés ou à facturer;
- Les achats contractés sciemment dans les mêmes conditions;
- La mise en vente de produits nouveaux n'ayant pas fait l'objet d'une fixation de prix régulière;
- Les ventes ou offres de vente, les achats ou offres d'achat comportant prestations occultes supplémentaires, quelle qu'en soit la forme, dessous de table, troc, etc.;
- L'intervention rémunérée d'intermédiaires nouveaux, qu'il s'agisse d'actes habituels ou occasionnels, qu'il s'agisse de commerçants agissant hors de leur activité normale ou de particuliers;
- Des agissements qui constituent, de la part des ven-

deurs, un freinage de la circulation des produits : refus de vendre à des clients habituels présentant des commandes normales appuyées, si elles doivent l'être, de licence de circulation ou de monnaie-matière ; refus de vendre si le client n'acquiert pas, en même temps, une autre marchandise ; limitation des heures de vente pour entraver les achats ;

— La détention de stocks non justifiée par l'exercice normal de la profession (Loi du 8 Février 1941).

Enfin, la Loi du 15 Mars 1942, tendant à réprimer le marché noir, renforce considérablement les pénalités lorsque les actes illicites sont commis par des non commerçants ou comportent des manœuvres frauduleuses telles que falsifications, ou absences d'écritures, versement de soultes occultes, etc...

Chefs de hausse. — Ils restent ceux du décret du 13 Août 1940 : hausse des prix des produits importés et circonstances exceptionnelles résultant d'un cas particulier de force majeure.

Procédure de fixation des prix.

Les produits sidérurgiques étant classés parmi les produits A qu'énumère une annexe à la loi, dépendent spécialement du Ministre de la Production Industrielle.

Lorsqu'une hausse paraît s'imposer, le Ministre de la Production nomme un Rapporteur qui saisit le Comité Central des Prix. Celui-ci doit donner son avis dans les dix jours. A défaut, il est réputé avoir approuvé, mais toute demande nouvelle de renseignements reporte le délai. La décision est prise par arrêté interministériel Finances-Production.

En cas d'extrême urgence, le rapport de la Production est adressé directement au Ministre des Finances qui l'examine dans les cinq jours. La décision est prise en Conseil des Ministres, sans que le Comité Central des Prix ait été consulté.

L'accord des autorités allemandes est, en outre, nécessaire pour la zone occupée.

Ces procédures sont prévues pour la fixation « des prix ou prix limites à la production et à tous les stades de la distribution (art. II) ».

La Loi du 21 Octobre 1940 était formelle : le processus était rigoureusement le même, qu'il s'agisse de prix industriels ou de prix commerciaux de gros, demi-gros ou détail. Un arrêté interministériel, après consultation du Comité Central des Prix

ou un décret en Conseil des Ministres, était indispensable. La loi ne mentionnait aucune faculté de délégation permettant d'alléger la procédure pour les prix commerciaux et industriels. Les pouvoirs accordés, dans certaines limites, aux Préfets, ne concernaient que les produits et denrées agricoles.

Plus souple, la Loi du 7 Août 1942 prévoit délégation de compétence du Ministre Secrétaire d'Etat aux Finances en faveur du Préfet régional, qui peut, à son tour, déléguer au Préfet départemental.

Des arrêtés fixent l'objet et l'étendue des pouvoirs délégués. Il n'est donc plus exclus que les pouvoirs délégués portent sur la fixation de prix commerciaux ou industriels. Encore ne pourrait-il évidemment s'agir de produits de circulation nationale.

Importation.

Le prix d'achat à l'étranger est libre. Par contre, le prix de vente intérieur est soumis au contrôle français.

Pour la généralité des produits, ce contrôle est seulement *a posteriori*, le prix de revente étant calculé suivant des règles déterminées et avec un taux de marque limite.

Par contre, pour certains produits « dont le prix de vente « sur le marché national est susceptible d'exercer une action « importante sur le niveau des prix intérieurs français », le prix de revente doit faire l'objet d'une homologation préalable, suivant une procédure simplifiée.

Les aciers sont dans ce dernier cas (circulaires 1816/15 — 2175/37 — 2395/65).

Exportation.

La loi sur les prix de s'applique pas aux produits exportés. On peut se demander si elle joue pour les livraisons effectuées en France aux services allemands qui jouissent, à certains égards, de l'exterritorialité. En fait, les autorités allemandes ont toujours exigé l'application à leurs organisations, des prix français, sauf, bien entendu, lorsque la matière première devait être importée.

Les organismes des prix et leurs attributions.

Les autorités et organismes chargés d'appliquer la loi des prix se répartissent entre les trois échelons : national, régional et départemental.

Ils comprennent des personnes physiques : ministres et préfets, des Comités et des Services.

A l'échelon national, le Ministre des Finances signe les arrêtés de hausse.

Les Ministres de la Production, de la Marine, du Ravitaillement et des Communications saisissent des demandes de relèvement pour les produits A, le Comité Central ou, en cas d'urgence, le Ministre des Finances. Ils signent les arrêtés correspondants. Ils prennent les mesures d'application.

Le Comité Central des Prix instruit les dossiers de demandes de hausse qui lui sont soumis.

Le Chef du Service Général de Contrôle Economique dirige les Services Régionaux et Départementaux de Contrôle des Prix, apporte au Comité Central, à titre consultatif, l'avis du Contrôle, examine et, éventuellement, réforme ou casse, les transactions accordées par les Chefs des Services départementaux, saisit directement le Parquet sur avis conforme du Comité Central des Prix.

A l'échelon départemental, le Préfet prend, dans certaines limites des arrêtés de fixation de prix, préside le Comité départemental des prix, transmet au Parquet les dossiers d'infraction, prescrit des enquêtes au Service général de contrôle économique, prononce des sanctions administratives.

Le Comité départemental des prix donne avis sur les projets d'arrêtés préfectoraux de prix, sur les dossiers d'infractions, sur les demandes d'information émanant du Parquet, du juge d'instruction, des tribunaux et des cours d'appel.

Le Directeur départemental du Service Général de Contrôle Economique apporte au Comité Départemental des Prix l'avis de son Service, opère les contrôles dans les locaux commerciaux ou à l'intérieur des habitations, dresse les procès-verbaux, effectue les saisies, transige, donne mainlevée partielle ou totale des saisies, transmet les dossiers d'infractions au Préfet. Son rôle est de toute importance. C'est avec les agents des Services départementaux que les industriels et les commerçants ont les plus fréquents et, parfois, les plus désagréables contacts.

A l'échelon régional, les fonctions sont les mêmes : le Préfet décide, le Comité donne des avis, le Service des Prix exécute.

La compétence régionale, au point de vue prix, dépendra de la plus ou moins grande latitude laissée, dans chaque cas, par le Préfet régional à ses Préfets départementaux. Le département semble appelé à conserver le rôle le plus actif, au point

de vue répressif et à se borner, en matière de fixation, au prix des services.

La Région fixera, généralement, le prix des produits et jouera un rôle de coordination (1).

Publicité. — La loi rappelle l'obligation de l'étiquetage, de l'affichage et du relevé des prix au 1^{er} Mai.

Elle apporte une nouvelle exigence. Toutes les factures d'achat devront mentionner, soit « prix du 1^{er} Septembre 1939 inchangé », soit la date et le numéro d'autorisation de hausse, le montant de cette hausse, etc... Disposition très efficace mais difficile à appliquer pour des commerces comme la quincaillerie ou l'outillage où une même facture peut comporter 15 articles de catégories différentes, entraînant l'apposition de 15 cachets de plusieurs lignes.

Infractions, sanctions et peines. — Le tableau hors texte dresse, au regard des infractions, les sanctions administratives et les peines judiciaires encourues.

On verra que l'arsenal de répressions est bien garni. Il comporte jusqu'à l'internement administratif en camp de concentration.

La loi du 28 Juin 1941 a, en effet, permis d'assimiler le délinquant en matière de prix aux « individus dangereux » du décret du 19 Novembre 1939. Il comporte même jusqu'aux travaux forcés et à la mort si, dans un cas évidemment exceptionnel, le Gouvernement, qui en a le pouvoir (Loi du 21 Mars 1941, modifiée le 27 Mai 1941), défère devant la Cour Criminelle spéciale.

Le sursis que la loi admettait pour les peines de prison a disparu par la loi du 14 Septembre 1941. Nous ne pouvons que trouver cette mesure excessive pour les mêmes raisons qui nous font déplorer que le délit de prix soit contraventionnel. Il semblait normal, en une matière aussi délicate, de laisser à la disposition des juges toutes les nuances de pénalité.

Contraint de condamner par la doctrine du délit contraventionnel, le juge ne peut même plus s'en tenir à cette sorte d'avertissement et à cette menace pour le cas de récidive que constitue la condamnation avec sursis.

(1) Voir circulaire n° 2451/75 du 26 Mars 1942, de l'Économie Nationale.

INFRACTIONS		
CATÉGORIES PRINCIPALES	DÉFINITIONS	RÉFÉRENCES AUX TEXTES
MAJORATIONS ILLICITES DE PRIX ET DELITS ASSIMILES a) Majoration directe b) Majoration indirecte c) Offres, propositions, conventions de vente à prix illicite d) Achat et offre d'achat à prix illicite e) Vente ou offre de vente, offre d'achat, achat sciemment contracté, comportant livraison inférieure en qualité ou quantité aux marchandises facturées f) Vente de produits nouveaux n'ayant pas fait l'objet d'une fixation régulière de prix g) Prestations supplémentaires occultes h) Intermédiaires nouveaux .. i) Raréfaction provoquée	— Vente au-dessus des prix du 1 ^{er} Septembre 1939 ou des prix régulièrement autorisés.	Art. 36. Art. 15 et
	— Modification, au préjudice de l'acheteur, des conditions de vente: prix « départ » au lieu de « franco » ; suppression d'es-compte, de ristournes ; majoration nouvelle pour qualité, pour livraison par quantité réduite, etc...	Art. 17.
		Art. 37.
	— L'acheteur n'est coupable que s'il agit sciemment.	Art. 37.
		Art. 37.
		Art. 38.
	— Qu'il s'agisse de vente ou d'offre de vente, d'achat ou d'offres d'achat...	Art. 37.
	— Commerçants sortant de leur activité normale, non commerçants.	Art. 37.
	— Refus d'exécuter la demande normale d'un client habituel. — Obligation faite à l'acheteur d'acquérir simultanément un autre produit. — Restriction dans les heures ou les jours de mise en vente, sans ordre de l'autorité administrative.	Art. 38.

ANCTIONS ADMINISTRATIVES		PEINES JUDICIAIRES	
NATURE	RÉFÉRENCES AUX TEXTES	NATURE	RÉFÉRENCES AUX TEXTES
Transaction.	Art. 47.	— 2 mois à 5 ans de prison. — 200 à 2 millions de francs d'amende.	Art. 62.
Internement administratif et affichage (°).	Décret du 28 Juin 1941.	— Travaux forcés, peine de mort.	Lois des 21 Juin 1941 et 27 Mai 1941.
Saisie du stock (°).	Art. 40 ter.	— Confiscation totale ou partielle des marchandises saisies (°).	Art. 68.
Fermeture provisoire du fonds (le personnel continu à être payé) (°).	Art. 55.	— Fermeture temporaire (personnel payé) (°).	Art. 71 et 72.
Interdiction provisoire d'exercer la profession (°).	Art. 56.	— Interdiction temporaire ou définitive d'exercer la profession (°).	Art. 71 et 72.
		— Vente du fonds de commerce si la fermeture ou l'interdiction dépassent 2 ans (°).	Art. 73.
Affichage et insertion dans la presse de la fermeture et de l'interdiction d'exercer (°).	Art. 57.	— Affichage et insertion dans la presse de la décision judiciaire ou d'un extrait (°).	Art. 69.

LÉGISLATION

INFRACTIONS — SANCTIONS

INFRACTIONS		
CATÉGORIES PRINCIPALES	DÉFINITIONS	RÉFÉRENCES AUX TEXTES
j) Détention abusive de stock.	— Stock sans rapport avec l'exercice normal de la profession.	Loi du 8-27 et art. 38.)
k) Renseignements volontairement erronés fournis à l'appui d'une demande de fixation ou de relèvement de prix		64 ter.
l) Incitation à la pratique de prix illicites, fixation abusive de prix		64 ter.
MARCHE NOIR	— non producteur ou non commerçant se livrant à des actes de commerce et violant la réglementation des prix. — Industriel ou commerçant faisant ou tentant de faire usage de manœuvres frauduleuses (omission ou falsification d'écritures, remises de soultes occultes, etc...).	Loi du 15 Mai 1942, art. 1. Loi du 15 Mai 1942, art. 1 ^{er}
DEFAUT DE PUBLICITE	— Absence ou irrégularités concernant : — L'étiquetage ou l'affichage des prix. — La tenue du relevé des prix au 1 ^{er} Mai 1940. — Les mentions à faire figurer sur facture.	Art. 29. Art. 33 et 34 Art. 35.
ENTRAVES AU DROIT DE CONTROLE	— Refus de communication ou dissimulation de documents. — Opposition aux fonctions des agents des prix et experts, injures, voies de faits.	Art. 14 bis 41. Art. 40 40 bis.
ENTRAVES A L'EXECUTION DES DECISIONS ADMINISTRATIVES OU JUDICIAIRES	— <i>Suppression, dissimulation, lacération d'affiches</i> : a) publiant décision administrative ou judiciaire de fermeture ou d'interdiction d'exercice de la profession ; b) publiant décision administrative d'internement. — <i>Réouverture ou exercice de la profession malgré décision administrative ou judiciaire.</i>	Art. 57 et 6 Décret du Juin 1941. Art. 55, 56 71.

NOTA. — Les sanctions administratives et les peines judiciaires marquées (°) si elles ont surtout le cas où il y a violation de la Loi.

Sans autre indication, les références aux textes, « art. . . . » appartiennent à la Loi du 21 Octobre 1941

SANCTIONS ADMINISTRATIVES		PÈINES JUDICIAIRES	
NATURE	RÉFÉRENCES AUX TEXTES	NATURE	RÉFÉRENCES AUX TEXTES
— Saisie obligatoire et totale des marchandises ayant fait l'objet de l'infraction et des moyens de transport.	Loi du 15 Mars 1942, art. 2.	— Confiscation obligatoire de la totalité des marchandises saisies en exécution de l'article 2.	Loi du 15 Mars 1942, art. 5.
— Saisie facultative, totale ou partielle, de toutes les marchandises et des meubles ou objets garnissant les bureaux.	Loi du 15 Mars 1942, art. 3.	— Confiscation facultative, totale ou partielle, des marchandises et meubles saisis en exécution de l'article 3.	
		— 2 ans à 10 ans de prison. — 2.000 à 10.000 fr. d'am.	
		— 1 à 6 mois de prison.	Art. 63.
		— 200 à 10.000 francs d'amende.	
.....		— 2 mois à 5 ans de prison.	Art. 64.
.....		— 200 à 2 millions de francs d'amende.	Art. 14 <i>quater</i> .
.....		— 1 mois à 3 mois de prison.	Art. 64.
.....		— 200 à 200.000 fr. d'am.	
.....		— 6 jours à 15 jours de prison et nouvel affichage intégral au frais du condamné.	Art. 70.
.....		— 2 mois à 2 ans de prison.	Décret du 28 Juin 1941.
.....		— 500 à 5.000 francs d'amende.	
.....		— 2 mois à 2 ans de prison.	Art. 64 <i>bis</i> et 71.
.....		— 500 à 50.000 francs d'amende.	

son d'être pour les délits de majorations illicites ou assimilés peuvent cependant être prononcés dans d'autres
odifiée, éventuellement, par la Loi du 7 Août 1942.

Transactions. — La transaction joue, en pratique, un rôle considérable. Elle est devenue une sorte d'amende instantanée. Le délinquant, sachant qu'en cas de refus il ira devant un tribunal qui le condamnera presque automatiquement, la repousse rarement.

A un certain moment, elle avait même pris quelque peu forme de rançon d'allure fiscale. Reconnaissons qu'elle allège la tâche des tribunaux et possède une vertu exemplaire certaine.

La mise au point de sa procédure a été laborieuse.

D'après le décret du 11 Janvier 1941, elle devait être demandée par le commerçant dans les deux jours suivant la clôture du procès-verbal d'infraction. Ce délai était presque toujours écoulé avant que la demande de transaction ne soit déposée.

Le décret du 28 Avril 1941 a supprimé cette disposition trop rigoureuse, mais le Chef du Service Général de Contrôle Economique dispose maintenant, non plus d'un mois, mais de trois mois, voire d'un an, en certains cas exceptionnels, pour réviser les transactions accordées par les Directeurs départementaux.

La transaction est refusée lorsqu'il y a récidive, au sens de la loi, c'est-à-dire lorsque le délit primaire et le délit secondaire concernent une majoration illicite supérieure à 1.000 francs, la détention illicite d'un stock de plus de 10.000 francs ou l'opposition au contrôle (Décret du 11 Janvier 1941, modifié par décret du 28 Avril 1941).

La fin justifie les moyens. — Nous ne voyons vraiment pas d'autre intitulé pour des mesures comme l'appel à la délation, pudiquement nommé « réclamation des particuliers » ; la rémunération accordée aux indicateurs : 12.000 francs d'après le décret du 19 Février 1941, pouvant être portée à des chiffres plus élevés sur la proposition du Chef du Service Général de Contrôle Economique ; la prime accordée aux agents sur le montant des transactions, confiscations, amendes... D'abord fixée à 10 % et versée à un fonds commun réparti ensuite, puis supprimée en ce qui concerne les transactions, par la Loi du 13 Octobre 1941, cette prime sera désormais attribuée plus discrètement. « La répartition du produit des amendes et des confiscations est déterminée par le Ministre Secrétaire d'Etat aux Finances » (art. 61 — Loi du 7 Août 1942).

O U T R E - M E R

En Algérie, l'article 77, nouvelle rédaction, de la Loi du 21 Octobre 1940, prévoit qu'« un arrêté du Gouverneur Général de l'Algérie détermine les conditions d'application de la présente loi en Algérie ». En fait, l'arrêté du 3 Janvier 1941 du Gouvernement Général d'Algérie, a repris presque entièrement les termes de la loi du 21 Octobre 1940.

En Tunisie, régime analogue à celui de la loi métropolitaine (décret beylical du 6 Mars 1941).

Au Maroc, le principe de la législation est le même qu'en France : blocage des prix et dérogations autorisées : dahir du 15 Février 1941 et arrêté du 10 Mars 1941, dahir du 25 Février 1941 modifié le 7 Juin 1941, arrêté du 25 Février 1941, concernant la réglementation et le contrôle des prix.

Colonies. — La Loi du 14 Mars 1942, applicable dans les territoires dépendant du Secrétariat d'Etat aux colonies est plus large que la loi du 21 Octobre 1940, d'une part parce qu'elle concerne, non seulement les prix, mais « l'importation, l'exportation, la circulation, la détention et la mise en vente de tous produits » et, d'autre part, parce qu'elle n'impose pas la référence aux prix du 1^{er} Septembre 1939 pour la fixation de nouveaux prix. Toute liberté est laissée aux autorités locales, en l'espèce les gouverneurs ou chefs de territoires, après avis de commissions des prix.

Par contre, la qualification des infractions, le régime des transactions, les sanctions et peines sont sensiblement ceux de la Loi du 21 Octobre 1940, compte tenu des modifications ultérieures.

★ ★

A dessein, nous avons ignoré d'assez nombreuses particularités, notamment la procédure. Elles n'avaient pas leur place dans un exposé général.

Non plus, nous n'avons parlé de la pratique administrative, nous réservant de le faire plus loin. On verra que l'Administration a dû, elle-même, assouplir la règle trop rigide qu'elle était chargée de défendre, en se résolvant à des pratiques parfois fort voisines de l'illégalité. Une fois de plus, la vie aura eu raison des textes.

DEUXIÈME PARTIE

FIXATION DES PRIX ET CALCUL DE LA MARGE

CHAPITRE III

FIXATION DES PRIX DES PRODUITS SIDÉRURGIQUES AU DEPART DES USINES

En exposant les conditions d'exercice du Commerce sidérurgique, nous avons souligné la nécessité d'un cours uniforme.

Comment parvient-on, en pratique, à réaliser ce cours, malgré la diversité des positions géographiques et des conditions de travail des usines?

Quel a été le mécanisme des relèvements de prix chez les producteurs depuis l'apparition de la législation des prix?

Telles seront les deux questions traitées dans ce chapitre.

A) UNIFICATION DES PRIX

En marché libre, deux facteurs principaux influenceraient le prix de revient de l'acheteur : les frais de transport, fonction de l'éloignement de la fabrique, le prix pratiqué par cette fabrique d'après son prix de revient.

Pour niveler le prix de vente local, il faudra agir sur ces deux facteurs.

Frais de transport. — Le Comptoir applique le système des avenants de transports.

Toutes les usines sont supposées réunies en une même ville, à Thionville, et, aujourd'hui comme avant la guerre, les affaires directes se traitent « parité Thionville ».

Un prix forfaitaire de transport à la tonne, dit « avenant de transport », a été calculé à destination de chaque arrondissement. C'est ainsi que, dans l'Ain, nous trouvons pour les laminés marchands :

BOUREY	246 francs
BELLEY	267 —
NANTUA	256 —
TREVOUX	264 —

Chacun de ces prix représente le coût moyen du transport d'une tonne, de Thionville au centre de l'Arrondissement. Il ne s'écarte qu'assez peu du coût réel du transport à chacune des localités, puisque l'arrondissement n'est jamais très étendu.

Pour les tôles, le système est un peu plus complexe. On a établi la moyenne pondérée du transport que supportaient effectivement les consommateurs de tôles de chaque arrondissement, avant l'entrée des fabricants en Comptoir. Ces différences de calcul, sans grande portée, s'expliquent par la survivance des pratiques qui existaient avant la constitution du Comptoir unique.

L'avenant s'ajoute au prix de la marchandise; du total est déduit, pour déterminer la somme due au Comptoir, le port réel par wagon complet, de l'usine expéditrice à la gare destinataire. Schématiquement, la facture s'établit donc :

Prix de l'acier.....	2.084 francs
Avenant de transport	267 —
	2.351 francs
Frais de port réels.....	193 —
Dû au Comptoir	<u>2.158 —</u>

La parité est dite, ici, positive, l'usine se trouvant en deçà de Thionville, les frais de transport réels sont moindres que l'avenant. Si l'usine était au delà de Thionville, la parité serait négative et le Comptoir recevrait moins que le prix de l'acier.

Parité positive ou parité négative, le client paie toujours la même somme. Si les frais de port sont plus élevés, il verse d'autant moins au Comptoir; le total reste toujours, pour lui, de 2. 351 francs. Il lui est donc indifférent que ses poutrelles ou ses tôles aient traversé la France ou proviennent de l'usine à sa porte.

Il est nécessaire que les usines soient dans le même état d'esprit. A cette seule condition, le Comptoir pourra, sans essuyer d'incessantes récriminations, mener une politique rationnelle d'affectation des commandes.

Avant la guerre, le Comptoir mettait donc en commun les

crédits et les débits de transport et le solde était réparti entre les usines, au prorata du chiffre. A remarquer que ce solde devait être de faible importance, puisque les avenants correspondent à des moyennes et que, par conséquent, les écarts se compensent.

La péréquation des transports était, ainsi, opérée.

Aujourd'hui, où nous vivons dans un régime transitoire, la péréquation est abandonnée mais les usines qui se trouveraient défavorisées pourraient obtenir du CORSID une indemnité compensatrice, prélevée sur les fonds de la Caisse corporative.

Les entreprises qui reçoivent les marchandises par voie d'eau, plus lente mais moins coûteuse, bénéficient de remises spéciales sur l'avenant de transport par fer. Des dispositions particulières de tarifications empêchent que l'équilibre puisse être rompu au profit de la clientèle qui viendrait prendre, elle-même, livraison à l'usine, par camions.

Prix de vente des usines. — Lorsqu'il règle les usines, le Comptoir déduit des sommes qu'il a encaissées, les frais commerciaux (escomptes, ristournes), puis une quote-part des frais généraux, enfin, une provision pour subvention à des usines ou à des produits désavantagés.

Ainsi est constituée une Caisse corporative qui permettra au CORSID d'accorder certains dédommagements pour les fermetures, mises en demi-sommeil, et toutes autres décisions réduisant le taux de marche relatif, qu'il est appelé à prendre dans l'intérêt général.

Ces mesures de compensation ne jouent toutefois que pour les disparités provoquées par l'action du CORSID ou du Comptoir. Quant aux disparités naturelles, ou à celles qui proviennent de l'outillage, il n'en est pas tenu compte : le prix payé à la sortie des laminoirs, pour un même article, est le même pour tous.

Quoi de choquant à cela ? La possibilité d'accroître la marge de bénéfice en comprimant le prix de revient, incite incontestablement à la recherche d'économies et de perfectionnements. Il est juste que l'entreprise qui, par son effort, a amélioré son rendement, en bénéficie. Toutefois, la prime résultant du prix uniforme cesserait d'être équitable pour une entreprise mal gérée, travaillant sur sa lancée ou exploitant des améliorations anciennes, dix fois amorties.

Discrimination à opérer entre le prix de hasard et le prix socialement justifié, qui exigerait des analyses minutieuses de la part des Services du Contrôle Economique... et qui n'a jamais été faite en France. Elle supposerait, au préalable, la normalisation des prix de revient et des comptabilités. La Loi du 17 Décembre 1941, relative à l'établissement d'un plan d'aménagement de la production, est un premier pas vers la rationalisation de l'industrie.

L'Allemagne s'est engagée dans cette voie. Le prix accordé, qui a d'abord été celui de l'entreprise la moins bien placée, a été ensuite celui de l'entreprise moyenne. Il tend à être celui de la bonne entreprise. C'est l'élimination des entreprises faibles. Loi dure, mais salubre, très favorable au progrès.

Ces considérations, bien que visant le bénéfice, ne sont pas hors de sujet. Si le juge ne tient compte que du niveau des prix, le Comité, par contre, n'accorde une hausse que lorsque la marge lui paraît incompressible.

Caisses de péréquation. — Pour les cas habituels, le Comptoir assure l'unité du prix de revient chez l'utilisateur. Cette fonction a été également dévolue à des organismes distincts.

Pendant la guerre, la caisse de péréquation des produits sidérurgiques, créée par arrêté du 8 Décembre 1939, en vertu du décret du 13 Octobre 1939, permit de vendre au même prix, en France, les aciers français et les aciers belges.

Une taxe fixée par l'arrêté du 11 Janvier 1940 et qui atteignait 69 francs par tonne, pour les laminés marchands, était ajoutée au prix des aciers français et venait alimenter la Caisse. Celle-ci était débitée de l'écart entre le prix réel des aciers importés et le prix pratiqué.

Une décision du 11 Mai 1940 attribua cette prime aux usines françaises en compensation d'augmentation de prix de revient qu'elles subissaient. La Caisse fut, dès lors, subventionnée par le Trésor, en l'espèce le budget de l'Armement (1).

Une Caisse des fers blancs, de but et de fonctionnement analogues, avait été créée par décret du 30 Avril 1940.

Récemment, à la suite de la décision A.7 du 17 Juillet 1941 de l'OFFA, naissait la Caisse du Groupement Auxiliaire

(1) Décret du 24 Avril 1940, autorisant le Trésor à subventionner des Caisses de péréquation.

de la Sidérurgie (GAS) qui fonctionne pour l'importation des aciers d'Allemagne.

Les services allemands ou les industriels français travaillant pour ces services disposent de licences d'achat appelées bons ZAST (Zentralauftragstellung — bureau de centralisation des commandes). Les porteurs de bons ZAST ont la faculté de commander en France, mais il est entendu que l'Allemagne remplacera une égale quantité de matière.

Le porteur de bons ZAST se présente à l'OFFA et échange ses bons contre une égale quantité de monnaie matière. Il verse, en outre, 800 francs par tonne, soit la différence forfaitaire entre le prix français et le prix allemand, à la Caisse GAS.

La monnaie-matière lui permet d'acheter en France, en usine ou chez un marchand, au prix français. Mais, compte tenu de son versement au GAS, il aura déboursé le prix allemand. Ses devis sont calculés en conséquence.

Les bons ZAST servent à commander en Allemagne, et lors de la livraison, la Caisse GAS libère un crédit de 800 fr. par tonne, en sorte que les marchandises importées reviennent aux prix français.

Lorsqu'il y a commande allemande avec Kennziffern (1) (numéro de contrôle), la Caisse n'intervient pas. Le titulaire commande directement en Allemagne et paie le prix allemand.

Deux autres caisses contribuèrent, pendant les hostilités, à unifier les prix de revient : celle des minerais (décret du 27 Octobre 1939) dépendant du Ministère des Travaux Publics et celle des ferrailles (décret du 11 Janvier 1940) dépendant du Ministère de l'Armement.

B) LE MECANISME DES HAUSSES

Depuis le 1^{er} Juillet 1937, il y a eu douze hausses des prix en usines. Elles ont fait passer le cours des produits sidérurgiques de 885 francs en Avril 1937 à 2.084 francs en Décembre 1940.

Date des hausses, amplitude, décisions justificatives.

26 Juillet 1937. — Autorisée par décision du 28 Juillet émanant du Service de l'Economie Nationale du Ministère des

(1) Au système du Kennziffern a succédé, en Novembre 1942, celui de l'eisenschein, ou chèque-matière.

Finances. L'autorité légale était le Comité National de Surveillance des Prix. Sans doute ne fonctionnait-il pas encore : il allait d'ailleurs dépendre du Service de l'Economie Nationale.

La hausse autorisée pour les laminés marchands est de 75 francs par tonne. Le cours passe à 960 francs.

1^{er} Septembre 1937. — Décision du 27 Août 1937 du Comité National de Surveillance des Prix. Hausse de 110 francs sur les prix de Juin. Le cours est porté à 995 francs.

15 Novembre 1937. — Décision du 17 Novembre 1937 du Comité National de Surveillance des Prix. Hausse de 195 fr. au lieu de 110. Cours : 1.080 francs.

15 Mai 1938. — Il s'agit de l'incidence de l'augmentation de la taxe à la production. L'application était de droit, sans autorisation spéciale.

1^{er} Janvier 1939. — Décision du 29 Décembre 1938 du Comité National de Surveillance des Prix. Hausse de 100 francs, non comprise l'incidence de la taxe à la production. Le cours passe à 1.202 francs.

16 Juin 1939. — Décision du 13 Juin 1939 du Comité National de Surveillance des Prix. Hausse de 80 francs, non comprise l'incidence de la taxe à la production. Cours : 1.304 francs.

1^{er} Octobre 1939. — Arrêté du 23 Novembre 1939 du Ministère de l'Armement — (Service de Surveillance des Prix) — Hausse : 7 %. Nouveau cours : 1.395 francs.

1^{er} Novembre 1939. — Même décision que ci-dessus. Hausse : 10 %, par rapport aux prix de Septembre. Cours : 1.434 fr. 40.

15 Décembre 1939. — Arrêté du 15 Décembre 1939 du Ministère de l'Armement (Service de Surveillance des Prix). Hausse : 11,5 % par rapport aux prix de Septembre. Cours : 1.454 francs.

15 Février 1940. — Arrêté du 11 Janvier 1940 du Ministère de l'Armement (Service de Surveillance des Prix). Une taxe de 69 francs par tonne sera prélevée en même temps que le prix des aciers français et versée à la Caisse de péréquation de la sidérurgie. Nouveau cours : $1.454 + 69 = 1.523$ francs.

1^{er} Mai 1940. — Décision rétroactive du 11 Mai 1940 du Service de Surveillance des Prix du Ministère de l'Armement. Une hausse de 8 % au profit des usines a été reconnue

légitime. Toutefois, pour des raisons d'opportunité et étant donné le blocage des prix qui vient d'être renforcé, les usines devront se borner à conserver la taxe de péréquation qui ne représente que 5 % environ. Nouveau cours, y compris la taxe à la production : 1.530 francs.

1^{er} Décembre 1940. — Arrêté interministériel du 1^{er} Décembre 1940. Cours fixé, en valeur absolue : 2.084 francs.

Mis à part le flottement de la première hausse, trois autorités sont donc, selon les époques et selon les législations, intervenues : le Comité National de Surveillance des Prix, le Ministère de l'Armement, et les Ministères des Finances et de la Production agissant conjointement.

Les hausses ont été évaluées tantôt par différence en valeur absolue, c'était le système du Comité National; tantôt par différence en pourcentage, c'était le système du Service des Prix du Ministère de l'Armement; tantôt directement, système actuel pour les aciers. La fixation directe est de beaucoup supérieure. Elle écarte tout risque d'interprétation erronée. Cependant, moins souple, elle interdit les assimilations d'articles voisins que permet une décision par différence.

En général, la date d'application a été immédiate.

Ecart de classe.

Nous rappelons que les articles d'un prix plus élevé que ceux de la première classe sont cotés en ajoutant à la base un écart de classe multiplié par un coefficient.

Avant le 1^{er} Juillet 1937, le coefficient était de 6.

Les hausses des 26 Juillet et 1^{er} Septembre 1937 eurent lieu « écarts inchangés ».

La décision du 17 Novembre 1937 accorda une hausse maximum moyenne de 20 % sur les écarts. Le coefficient s'éleva à 7.

La taxe à la production vient, le 15 Mai 1938, se répercuter sur le coefficient.

« Les écarts de prix et majorations pourront être modifiés par rapport aux nouveaux prix de base, de façon à maintenir les pourcentages antérieurs entre les anciens écarts et les anciens prix de base » dispose la décision du 29 Décembre 1938. Compte tenu des incidences de taxes, le coefficient passe alors à 8,5.

Même mesure lors de la hausse du 15 Juin 1939: « les différents écarts et majorations pour les produits normaux pourront être modifiés dans la limite de la hausse du prix de base ». Les cours passant de 1.202 à 1.304, le coefficient passe de 8,5 à 9,2.

A noter une disposition intéressante. Afin d'encourager la rationalisation dans l'emploi des produits métallurgiques, il était spécifié que, pour les articles de dimensions peu courantes, l'écart pourrait exceptionnellement dépasser la limite fixée. Le Comité National devait donner accord préalable. N'osant ou ne pouvant aller jusqu'à l'interdiction de certaines fabrications, l'Administration espérait, par un prix plus élevé, détourner l'acheteur des articles trop spéciaux.

Les hausses des 1^{er} Octobre et 1^{er} Novembre 1939 sont prévues « écarts inchangés ».

Par contre, l'arrêté du 15 Décembre 1939 décide une hausse de 7 %. Le coefficient atteint 10.

Il était à 24 en Janvier suivant... sans qu'il y ait eu hausse. Pour des raisons de commodité de calcul, les chiffres de base avaient été réduits et les coefficients augmentés en proportion. Le résultat restait le même.

Aucun changement en Mai 1940.

L'arrêté du 1^{er} Décembre 1940 a porté le coefficient à 29.

Chefs de hausse.

Les décisions rappellent assez rarement les motifs de hausse. Ils sont multiples. Hausses des prix de transport, plusieurs fois renouvelées, hausses des prix des charbons français et anglais, hausses de prix des additions manganésées, hausses de prix des minerais, relèvement considérable des salaires, charges sociales, impôts. Les spécialistes savent que les sommes portées en amortissements comptables par les usines sidérurgiques, même augmentées des réserves, ne correspondent plus au prix de rachat des installations, Il y a là un problème très grave pour le renouvellement de l'équipement national à l'avenir.

Présentation des demandes.

Présentée autrefois par le Comptoir Sidérurgique de France, les demandes de hausse le sont maintenant par le Comité d'Organisation de la Sidérurgie qui saisit le Ministre de la Production, par l'entremise du Commissaire du Gouvernement. Le dossier est ensuite transmis au Comité Central des Prix.

Arrêté du 1^{er} Décembre 1940

Les prix aujourd'hui en vigueur résultent de cet arrêté.

Dès le 11 Mai 1940, le Ministère de l'Armement reconnaissait légitime une hausse de 8 % pour les produits sidérurgiques, mais, pour des raisons de circonstances, limitait son accord à 5 %. Depuis cette date, la hausse des frais de toute nature avait été importante, le taux de marche des usines avait dû être de beaucoup réduit. Et la hausse de 550 francs par tonne, qui a pu sembler excessive, ne suivait pas même intégralement l'accroissement des prix de revient.

En son article 1^{er}, l'arrêté fixe les prix de base ; en son article 2 les écarts, en son article 3 un certain nombre d'avenants de transport par fer.

L'article 4 maintient la bonification annuelle de tonnage aux consommateurs et marchands de fer.

L'article 5 fixe les bonifications accordées à certains gros transformateurs.

L'article 6 annule « Toutes bonifications autres ».

L'article 7 dit « Les dispositions qui précèdent (prix et bonifications) sont applicables aux expéditions faites à partir de la date du présent arrêté ».

C'est dire que le nouveau prix ne saurait s'appliquer à des marchandises déjà expédiés, pour la vente, dans les dépôts des producteurs. Ces marchandises appartiennent encore aux producteurs mais, expédiées avant la date de l'arrêté, elles doivent être vendues aux anciens prix.

Enfin l'article 8 : « Les majorations maxima prévues au présent arrêté ne sont applicables qu'aux industries dont les conditions se sont trouvées modifiées du fait des événements (hausse des matières premières, augmentation des frais de transport, nouvelles fabrications) ».

L'interprétation est difficile. On peut évidemment imaginer des cas où les majorations ne seraient pas applicables. Des produits fabriqués avant Juin, c'est-à-dire de fabrications anciennes, avec des matières premières qui n'auraient pas supporté les nouvelles hausses et sur lesquelles l'augmentation des frais de transport n'aurait pas pu avoir d'incidence. Hypothèse un peu théorique. Les parcs d'usines, qui se dégarnissent vers les magasins de vente, n'accumulent pas des stocks aussi anciens. Nous ne pensons pas que l'article 8 ait jamais joué.

UN CAS EXCEPTIONNEL

Un cas exceptionnel de fixation des prix mérite d'être noté.

C'était à Lyon, en Août 1940. Les industriels de la mécanique et les négociants stockistes se trouvaient coupés de leurs sources habituelles de ravitaillement en acier Thomas ordinaire : le Nord et la Lorraine. Cent mille ouvriers couraient au chômage.

Les aciéries Martin de la Loire pouvaient, à la rigueur, abandonner leurs fabrications fines pour élaborer de l'acier commun. Mais, sans être supérieur pour les usages courants, cet acier était, pour des raisons techniques, plus coûteux.

Qui allait autoriser fabricants et marchands à pratiquer le prix en hausse, correspondant à cette substitution ?

Le Président de l'Union Métallurgique du Rhône et le Président de la Chambre de Commerce et de la XIII^e Région Économique décidèrent de s'adresser au Préfet.

Le 15 Août, le Préfet du Rhône donne accord de principe ; les nouveaux prix sont aussitôt appliqués.

Le 21 Septembre, le même Préfet écrit que le Comité Départemental... se déclare incompétent.

Deux mois après, le 1^{er} Décembre, un arrêté de relèvement des prix fixait des cours plus élevés que ceux pratiqués à Lyon. Enfin, un arrêté du 2 Février 1941 reconnaissait que, depuis le 15 Août 1940, les producteurs avaient pu, légitimement, pratiquer les prix fixés le 1^{er} Décembre, et même des prix 10 % supérieurs. Etant donné, disait l'arrêté, l'incertitude où, de bonne foi, ils pouvaient se trouver à la suite des transformations qui leur avaient été imposées dans leur industrie.

Pour une raison inexplicable et seulement, sans doute, à cause d'une obscurité de rédaction, les ventes facturées après le 15 Août n'étaient pas couvertes par l'arrêté, alors que les ventes non facturées l'étaient.

La question de la légitimité de la hausse du 15 Août continuait donc à se poser pour les ventes facturées.

Question nullement théorique. Elle a été évoquée par le tribunal, non pas, il est vrai, au sujet des prix à la production, mais au sujet des prix à la distribution. Toutefois, comme les seconds dépendent étroitement des premiers qu'ils ne font que répercuter, c'est bien le même problème.

L'espèce — l'affaire des marchands de fer de Lyon —

se compliquait d'une question de valorisation des stocks que nous examinerons ailleurs.

Au point de vue strict du texte, il apparaît indiscutable qu'en haussant le prix des aciers, le 15 Août, les industriels et les commerçants avaient commis un acte de hausse illicite.

Le décret du 26 Juin 1940, modifiant le décret du 9 Avril 1940, donnait pouvoir au Ministre des Finances de décider des dérogations, par délégation du Président du Conseil. Mais, les pouvoirs que le Président du Conseil tenait du décret du 9 Avril 1940 expirant le 1^{er} Août, les pouvoirs délégués ne pouvaient dépasser cette date. Le décret du 13 Août 1940, réalisant rétroactivement la continuité n'est paru qu'à l'*Officiel* du 3 Septembre.

En Août 1940, le décret du 9 Septembre 1939 était, de plein droit (article III du décret du 9 Avril 1940) redevenu en vigueur et l'autorité compétente, pour les aciers, était « le Ministre responsable après avis d'un Comité Interministériel » (article III du décret du 9 Septembre 1939).

Ni le Préfet, ni le Comité Départemental des Prix n'étaient donc habilités à décider. En se déclarant incompétent, le Comité Départemental du Rhône a bien prononcé.

Mais, ce que l'on a tendance à oublier, c'est combien les circonstances étaient anormales. Les troupes allemandes venaient d'évacuer Lyon, les réfugiés en grand nombre surpeuplaient la région, les administrations étaient en plein désordre, des troubles sociaux menaçaient. Quel était le Ministre responsable (autrefois le Ministre de l'Armement)? Qu'était devenu le Comité Interministériel ?

Or, dans les périodes de crise, guerre, révolution, la jurisprudence admet, d'une façon constante, que des décisions valables peuvent être prises par une autorité normalement incompétente ou même par de simples particuliers.

Le Conseil d'État et la Cour de Cassation ont, par plusieurs arrêts, sanctionné cette doctrine qui est celle de la gestion d'affaires administratives.

Dès 1913, dans une étude parue dans le recueil de la Législation de Toulouse, sous le titre « Gestion d'affaires en

droit administratif », M. le Professeur A. MESTRE esquissait une systématisation de la Jurisprudence (1).

Cette jurisprudence s'est enrichie depuis lors, surtout à l'occasion de faits survenus pendant les guerres : réquisitions accomplies sans mandat officiel, par un simple particulier se substituant aux organismes communaux défaillants ; fonctionnaire de fait ou fonctionnaire débordant son mandat qui, pendant la guerre de 1914-1918 contractait des emprunts, assurait les approvisionnements, émettait de la monnaie ; travaux commandés et réglés pour le compte d'une commune par un maire agissant en dehors des formes régulières et auquel le Conseil d'État a accordé le remboursement par sa commune ; décision judiciaire récente (19 Septembre 1941, du Tribunal de Paix de Givet) qui a reconnu comme de nature administrative les actes d'un particulier ayant procédé à des réquisitions en l'absence des autorités publiques : « la nécessité d'assurer la continuité des services publics conduisant à admettre la validité des actes qu'il accomplit ».

Si la jurisprudence considère comme valables des actes accomplis par de simples particuliers, à plus forte raison convient-il d'admettre les décisions prises par un Préfet en des circonstances aussi exceptionnelles que celles que nous avons exposées.

Il y avait urgence « ne pas agir eût été aller au-devant de troubles graves économiques et sociaux » (2).

Les sidérurgistes ne sachant quel était et où était l'organisme théoriquement compétent, se retournèrent vers la plus haute autorité à leur portée. Le Préfet accepta de sanctionner la hausse des prix qui apparaissaient indispensable à tous et notamment aux industriels consommateurs, pour éviter que les stocks ne soient absorbés par la spéculation et pour que les ouvriers puissent être remis au travail.

La plus large publicité fut donnée.

Peu importe que la décision du Préfet du Rhône n'ait été que verbale. La validité des décisions verbales est, aujourd'hui,

(1) Voir sur la question, avec des exemples de jurisprudence Waline, Manuel de Droit administratif 2^e édition, p. 631 ; Ledoux, essai d'une théorie sur la fonction de fait, Revue Générale d'Administration 1912, II, p. 397 ; Jèze, Principes généraux du Droit Administratif 1930, II, p. 2850 ; de Soto, Contribution à la théorie des nullités des actes administratifs 1941, p. 130.

(2) Déposition de M. CHARBIN, le 15 Février 1941.

parfaitement reconnue en droit administratif (voir C. E., 1^{er} Juin 1900. *Cuisinier* Leb. p. 381 ; 28 Novembre 1913, *Cabo* Leb. p. 1154 ; 12 Novembre 1915, *Artigue* Leb. p. 309).

Peu importe également que la décision du Préfet ait été « de principe ». Une décision est ou n'est pas.

« De principe » ne peut signifier que provisoire, c'est-à-dire valable jusqu'au moment où l'autorité légale aura été en mesure de se prononcer définitivement.

On peut donc conclure que la décision de principe de majoration des prix prise en Août 1940, par le Préfet du Rhône, était juridiquement valable, en raison et de l'urgence et de l'impossibilité de s'adresser à l'organisme compétent.

Le Tribunal de première instance, le 6 Mai 1941, et la Cour d'Appel de Lyon, le 11 Décembre 1941, sans écarter explicitement la théorie de la gestion d'affaires administrative, n'ont pas reconnu la légitimité de la hausse et ont condamné.

Il ne nous appartient pas de rechercher les raisons profondes des Juges. Regrettons pourtant qu'ils aient fait passer la lettre avant l'esprit, la procédure avant la réalité et qu'ils aient écarté la théorie de la gestion d'affaires administrative qui leur aurait permis, sans cesser d'être juristes, de témoigner de leur compréhension des temps présents.

★ ★

Les Sociétés productrices de produits sidérurgiques ont pu, sans grande difficulté, être en règle avec le Contrôle des prix, en ce qui concerne leurs tarifs.

Quant au Comptoir, Société Anonyme à capital variable, placée sous le contrôle et la dépendance du CORSID, il n'achète ni ne revend, mais agit en qualité de mandataire des usines.

Tout au plus pourrait-il, peut-être, en cas de délit, être poursuivi « ...soit comme commettant, soit à un titre quelconque, comme chargé de la direction et de l'administration... » d'une entreprise en contravention (article 67, nouvelle rédaction, de la loi du 21 Octobre 1940). Et encore. Dans quelle mesure peut-on prétendre que le Comptoir dirige et administre un haut fourneau ou une aciérie? Il apparaît probable que la seule responsabilité recherchée serait celle des producteurs.

CHAPITRE IV

FIXATION DES PRIX DES PRODUITS SIDERURGIQUES A LA SORTIE DES MAGASINS

A) Les textes législatifs

Quatre textes principaux jalonnent, nous l'avons vu, la réglementation des prix. Comment règlent-ils la position du Commerce.

« Toute majoration des prix de gros, demi-gros et détail est interdite » par le décret du 1^{er} Juillet 1937. Une décision du Comité Départemental ou du Comité National des Prix (décret du 22 Juillet 1937) est indispensable pour toute dérogation.

Le décret du 12^e Novembre 1938, s'il rétablit, sous réserve du contrôle a posteriori, une certaine liberté, maintient cependant un étroit blocage pour les prix de gros des produits en Comptoirs, tels que les aciers. Les prix de détail peuvent, par contre, être pratiqués sans autorisation préalable, s'ils ne comportent pas de majoration autre que celles des prix de gros. Latitude d'intérêt limité pour les produits sidérurgiques vendus surtout pour être transformés, donc en gros et demi-gros. Le Comité National demeure compétent.

Le décret du 9 Septembre 1939 qui organise le blocage intégral, vise les prix de vente en gros, demi-gros et détail. Les produits sidérurgiques dépendent, pour toute hausse, du Ministre de l'Armement après avis du Comité Interministériel des Prix. Le 9 Avril, un décret transférait au Président du Conseil le droit de statuer sur les dérogations ; le décret du 26 Juin donnait délégation du Président du Conseil au Ministre des Finances ; la Loi du 13 Août investissait le Ministre des Finances du droit de dérogation.

Enfin, la loi du 21 Octobre confirme la nécessité de l'autorisation préalable qui ne peut être accordée que par décision conjointe des Ministres de la Production et des Finances, le Comité Central des Prix consulté.

La Loi est donc formelle. Depuis le 1^{er} Juillet 1937, les modifications de prix pratiquées par le Commerce sidérurgique doivent avoir été approuvées préalablement, selon les époques, par le Comité Départemental des Prix ou par le Comité Na-

tional, par arrêté du Ministre de l'Armement, par décision du Président du Conseil, par décision du Ministre des Finances ou par arrêté interministériel Finances/Production.

B) Les hausses du commerce

Allons-nous pouvoir, comme nous l'avons fait pour les usines, placer une décision officielle en face de chacune des dix hausses commerciales intervenues depuis 1937 ?

En aucune manière.

Aucune décision spéciale n'a été prise pour le commerce.

Deux décisions concernant la vente d'usine — celles des 28 Juillet (1) et 27 Août 1937 (2) — visent en même temps la vente de magasin : « Avenant commercial inchangé ». Ces deux relèvements sont donc réguliers au regard des textes législatifs.

Trois décisions — 23 Novembre 1939 (7), 15 Décembre 1939 (8), 11 Janvier 1940 (9) — qui ne parlent que de « produits sidérurgiques », pourraient, à la rigueur, être considérées comme concernant aussi bien la distribution que la production. Le contexte, il faut bien le dire, n'est guère en faveur de cette interprétation, pas plus que le fait que deux de ces décisions prévoient des hausses en pourcentage, toujours refusées au Commerce en 1939 et en 1940.

Les décisions des 17 Novembre 1937 (3), 29 Décembre 1938 (5), 13 Juin 1939 (6), s'adressent, sans équivoque « aux industriels sidérurgistes » et ignorent les négociants.

L'arrêté du 1^{er} Décembre 1940 (10) ne concerne que les prix à la production.

La hausse du 15 Mai 1938 (4) traduit l'incidence légale de l'augmentation de la taxe à la production.

Ainsi sur dix hausses (11) trois seulement (2 Août 1937, 2 Septembre 1937, 15 Mai 1938) ont été directement appliquées en conformité des textes législatifs.

Hausses de magasin (1) 2 Août 1937 — (2) 2 Septembre 1937 — (3) 25 Novembre 1937 — (4) 15 Mai 1938 — (5) 1^{er} Janvier 1939 — (6) 1^{er} Août 1939 — (7) 25 Novembre 1939 — (8) 1^{er} Janvier 1940 — (9) 15 Janvier 1940 — (10) 20 Décembre 1940.

(11) **Nota :** On remarque que, pour douze hausses usines, il n'y a eu que dix hausses magasin. La hausse usine du 1^{er} Octobre 1939 a été décidée avec effet rétroactif le 23 Novembre, elle n'a pas été appliquée aux ventes de magasin. La hausse usine du 1^{er} Mai 1940 traduit l'incidence de la taxe à la production sur l'ancienne majoration de péréquation désormais incorporée au prix. Elle n'affectait pas les prix pour la clientèle achetant en magasin "en suspension de taxe".

Est-ce à dire que les négociants ont été, pour toutes les autres, en infraction ?

Non, car la pratique administrative de la répercussion entre heureusement en ligne de compte.

C) La répercussion

Nécessité. — Avec une remarquable constance, le législateur s'est appliqué à marquer, texte législatif après texte législatif, que les produits sidérurgiques à tous les stades de la distribution, ne pouvaient être vendus à des prix en hausse qu'après autorisation préalable accordée par des autorités déterminées, sous des formes déterminées.

La même obligation de l'accord préalable existe d'ailleurs pour l'ensemble du commerce, d'après le décret du 9 Septembre 1939.

Mais, ayant achevé son œuvre, l'Administration, comme l'apprenti sorcier, en prit frayeur.

Tous les négociants, tous les commissionnaires, tous les grands magasins, tous les boutiquiers de France, allaient-ils assaillir les Comités des Prix, pour les centaines de milliers d'articles constituant l'objet de leur activité ? En une vision effarante, les malheureux préposés à l'examen purent imaginer le flot des requêtes, montant d'heure en heure, jusqu'à les submerger.

Ne raconte-t-on pas que, certain jour, plusieurs camionnettes chargées de dossiers se présentèrent au Rond-Point des Champs-Élysées, siège du Comité Central des Prix, porteurs des demandes de hausses des Grands Magasins de Paris ? Enlissement sous le papier, mort glorieuse de M. Ubureau, qui eût fait la joie de Courteline.

Une procédure plus souple s'imposait : la répercussion qui donne aux commerçants la faculté d'incorporer automatiquement dans leurs prix de vente les hausses régulières pratiquées par leurs fournisseurs.

Dès l'instant où le Comité des Prix a autorisé un fabricant de chaussures à majorer ses prix, il doit bien admettre, en effet, que la hausse suivra le « richelieu » ou le « mocassin » jusqu'à l'acheteuse à travers le vendeur.

Une simple opération arithmétique, aisément contrôlable, suffit pour déterminer le nouveau prix. Pourquoi déposer un dos-

sier de demande qui entravera la vente et encombrera les services ? Raisonement logique et à approuver en tous points. Mais, pourquoi se refuser à le sanctionner par des textes législatifs ? Depuis Novembre 1938, il n'a plus jamais été question, dans les lois, décrets et arrêtés, de répercussion.

Légalité de la répercussion. — La conséquence du silence de la loi est que l'on peut parfaitement douter de la légalité du régime sous lequel sont placées la majorité des prix commerciaux français.

La Loi du 21 Octobre 1940 est sans échappatoire : toute hausse de prix concernant la distribution des produits industriels doit être préalablement autorisée par arrêté.

Depuis la Loi du 7 Août 1942, les pouvoirs de fixation de prix du Ministre des Finances peuvent, dans certains cas, être délégués aux Préfets mais l'obligation d'un arrêté préalable subsiste. L'arrêté préfectoral se substitue alors à l'arrêté ministériel.

Or, de notoriété publique, le commerçant modifie ses prix parallèlement à ceux de ses fournisseurs, sans la moindre autorisation. Les textes administratifs, qui ne sauraient mettre en échec les textes législatifs, l'autorisent « à répercuter ». N'y a-t-il pas état d'illégalité permanente de l'Administration et du Commerce et peut-on considérer comme vraiment légitimes les prix ainsi fixés ?

Si elle avait à se prononcer, la Cour de Cassation ne condamnerait toutefois peut-être pas ces pratiques. Elle craindrait d'ébranler tout un ordre de chose et préférerait s'en tenir à un sage pragmatisme. La théorie de la gestion d'affaires administrative lui serait une aide bienvenue.

Justifications administratives et applications. — La répercussion s'impose avec une telle nécessité que, dès la première hausse de prix en usines, les commerçants sollicitaient qu'on en reconnût le principe. Par lettre du 13 Juillet 1937, ils écrivaient :

« ... Les commerçants en produits sidérurgiques ont l'honneur de demander que les prix des barèmes régionaux de magasins pour les aciers, soient automatiquement réajustés, avec les modifications de conditions de vente du Comptoir. »

La décision des Finances fut, pour les deux premières

hausse (28 Juillet, 27 Août 1937), l'autorisation d'élever les prix du commerce parallèlement aux prix d'usines : « Avenant commercial inchangé ».

« La part des marchands de fers restera donc, en francs par tonne, ce qu'elle était en Juin dernier », précise, en outre, la première de ces décisions.

C'était le mécanisme de la répercussion, ce n'en était pas le principe, puisque l'essence de la doctrine est de permettre la hausse automatique, à la revente, sans aucune décision préalable, pour les marchandises dont le prix est licitement majoré par le fournisseur.

Et rien, malheureusement, dans le libellé de ces deux textes, ne laisse supposer qu'il s'agit d'une mesure générale, valable pour l'avenir.

Avec le décret du 12 Novembre 1938, la répercussion fait une entrée discrète, mais officielle, « Dorénavant, seules « seront soumises à l'autorisation préalable les majorations des « prix de détail de tous les produits, *sauf s'il s'agit de majorations strictement égales à la hausse admise du prix de gros des mêmes produits* ».

Mais il ne s'agit que des prix de détail, sans grand intérêt pour la sidérurgie.

La légalité de la répercussion par le Commerce de détail est confirmée, le 31 Décembre 1938, par une circulaire Économie Nationale/Finances.

Le décret du 9 Septembre 1939 rétablit, sans réserve, l'exigence de l'autorisation préalable.

A ne consulter que les textes, la répercussion n'a donc jamais été admise, jusqu'à cette date, pour les prix de gros des produits sidérurgiques.

En fait, elle était couramment pratiquée et sans aucune objection des Services de Surveillance des Prix, parfaitement tenus au courant. A défaut de textes, il y a eu une tradition constante. Les relèvements des prix commerciaux des aciers des 25 Novembre 1937, 1^{er} Janvier 1939, 1^{er} Août 1939, l'ont été sous ce régime.

Dans plusieurs espèces, les tribunaux ont marqué une hésitation à admettre la répercussion, exception prévue par la loi précédente et non reprise par le décret du 9 Septembre 1939. Le Tribunal de la Seine et la Cour de Paris n'ont jamais

élevé de difficultés. La Cour de Cassation ne s'est pas prononcée. (Voir Etude M. PEYTEL, Gaz. Pal. 1941-1-Doct. p. 63 ; Pour la répercussion : Trib. SEDAN 7-2-40, Gaz. Pal. 1940-1-168 et la note ; Trib. Cor. Seine 17-12-40, Gaz. Pal. 1941-1-215 ; Trib. Saint-Lô 7-1-1941, G. P. 1-215 ; Contre : Cour de Pau 18-1-1940, Gaz. Pal. 1940 1-168).

Alertée par le recul que semblait marquer la répercussion avec le décret du 9 Septembre 1939, l'Organisation du Commerce Sidérurgique posait nettement la question au Comité National, le 10 Novembre 1939, par l'intermédiaire de ses trois Syndicats : « Les Organismes susnommés ont l'honneur de
« demander que le Comité National de Surveillance des Prix
« autorise les marchands de fers à inclure, dans leurs prix de
« vente, la hausse faite par leurs fournisseurs, lorsqu'ils (les
« fournisseurs) justifient l'autorisation qui leur a été accordée
« par le Comité National de Surveillance des Prix ou par les
« Comités Départementaux ».

« Cette majoration devra être appliquée en valeur absolue
« et avec la seule adjonction de la majoration résultant de la
« taxe à la production et de la taxe d'armement. »

En réponse, lettre du Haut Commissaire à l'Économie Nationale le 21 Novembre :

« Conformément à la décision prise par le Comité National de Surveillance des Prix, dans sa séance du 3 Novembre 1939, vous êtes autorisés à inclure dans vos prix de vente la
« hausse faite par vos fournisseurs... » (1).

La lettre confirme qu'il ne peut s'agir que de majorations en valeur absolue et ajoute « D'autre part, les majorations
« ainsi autorisées devront être déclarées aux Comités Départementaux de Surveillance des Prix ».

A notre connaissance, c'était la première fois qu'une décision reconnaissait le droit à la répercussion pour tous les stades de la distribution.

Depuis lors, la doctrine a été plusieurs fois confirmée dans des documents administratifs, notamment dans la circulaire de l'Économie Nationale du 3 Janvier 1941, et dans la circulaire n° 2175 du 21 Juillet 1941, sur les taux de marque.

(1) La compétence du Comité National était d'ailleurs fort contestable, en matière d'aciers, puisque ceux-ci dépendaient du Ministre de l'Armement (Décret du 9 Septembre 1939 - Article III).

Cette décision a couvert les hausses commerciales sidérurgiques des 25 Novembre 1939 et 15 Janvier 1940.

La Loi du 21 Octobre, loi de codification et de clarté, complétée par la Loi du 7 Août 1942, va-t-elle enfin consacrer le statut définitif de la répercussion ? Hélas non. Elle reste muette. Elle confirme l'obligation générale de l'autorisation préalable, aussi bien pour le commerce que pour l'industrie et, en aucune de ses parties, ne paraît soupçonner le problème, alors qu'il y a certainement beaucoup plus de hausses commerciales par répercussion que de hausses autorisées. La Tour d'Ivoire, où meurent les bruits de ce monde, n'abrite pas que des poètes.

La loi n'apportant aucun élément contraire à la répercussion et étant un texte de codification, c'est-à-dire destiné à prolonger le passé en l'ordonnant, on peut prétendre que subsiste la décision du 3 Novembre 1939, qu'au surplus, aucun texte précis n'a abrogée. La Loi aurait certainement mieux fait de le préciser, conférant du même coup une légalité indiscutable à la répercussion.

Les marchands de fers pouvaient donc, semble-t-il, répercuter sans aucune autorisation nouvelle.

Dans le doute, ils préférèrent consulter. A la suite de la hausse « usine » du 1^{er} Décembre 1940, leur Comité d'Organisation pose officiellement la question à son Commissaire du Gouvernement, Directeur de la Sidérurgie, au Ministère de la Production Industrielle.

Rappelant les usages passés, il sollicite l'autorisation d'inclure dans ses prix la nouvelle hausse des producteurs et, également, de majorer l'avenant commercial pour tenir compte de la suppression du transport par eau, très utilisé autrefois pour les aciers et beaucoup plus économique que le transport par voie ferrée.

S'adresser au Commissaire du Gouvernement représentant la Production Industrielle et non aux Finances, était-ce la bonne voie ? Assurément. Le Commissaire est le mentor, placé par le Gouvernement auprès du Comité ; il est normal que l'on s'adresse à lui pour s'assurer de la régularité des décisions à prendre. Il y a même obligation à le faire.

Après s'être certainement entouré de toutes les garanties, le Commissaire donna accord, pour la répercussion et respecta la

saine doctrine en rejetant la partie de la requête portant majoration de la marge : elle devait faire l'objet d'une procédure devant le Comité Central.

En conséquence, le C. O. C. P. S. prenait l'ordre n° 12, visé par le Commissaire du Gouvernement : « Conformément à « l'arrêté du 1^{er} Décembre 1940 et à la décision du Comité « National de Surveillance des Prix du 3 Novembre 1939, « ordre est donné aux Présidents des Commissions Régionales « de transmettre aux Présidents des Commissions Départementales les barèmes établis en exécution de la présente décision » et les Commissions Départementales de Surveillance des Prix recevaient, par l'intermédiaire des Commissions Régionales du Commerce Sidéurgique, notification des barèmes appliqués.

Ainsi, la pratique était reliée à la décision de base du 3 Novembre 1939, et la continuité assurée.

Dans l'affaire de Lyon où les Tribunaux ont interprété d'une façon très stricte et très littérale le texte, il est à noter qu'ils n'ont nullement mis en doute la faculté de répercuter, se bornant à contester la légalité du point de départ des prix, c'est-à-dire les prix « usines ».

Le système de la répercussion a, ainsi trouvé un bon équilibre, amélioré ultérieurement par l'adoption de la marge en valeur relative. La question de sa validité juridique reste toutefois entière.

D) Procédure de fixation des prix

La mise en vigueur de prix nouveaux, dans le commerce sidéurgique, peut s'analyser en quatre opérations : mise au point des barèmes, décisions d'adoption, publicité, contrôle de l'application.

Avant le décret de 1937. — La mise au point appartenait à l'Organisation du Commerce Sidéurgique et les autres opérations au C. S. F.

Après le 1^{er} Juillet 1937. — Avec l'instauration du Contrôle des Prix, le Comptoir perdit le pouvoir de décision. Il continua à diffuser et à contrôler.

Pourquoi contrôler, alors que l'Administration s'en chargeait ?

Parce que les points de vue n'étaient pas les mêmes. La loi des prix est une loi de maximum, et les contrôleurs des prix

se préoccupent uniquement d'éviter des dépassements. Que le Commerce sidérurgique vende moins cher, ils l'encourageraient plutôt, sans se préoccuper du désordre qui peut en naître. Les contrôleurs du C. S. F., spécialistes de la sidérurgie, s'employaient, eux, à maintenir des prix fixes, des prix imposés. A leurs yeux, s'il y a vente au-dessous du prix, il y a faute et motif à appliquer les pénalités prévues par le Statut. Les Tribunaux ont d'ailleurs couramment sanctionné cette politique de prix imposés, conséquence de conventions librement consenties.

Sous le régime de la répercussion. — Lorsque fut adoptée la pratique de la répercussion, la décision cessa, en somme, d'exister puisque les nouveaux prix commerciaux résultaient d'une simple addition. L'Organisation du Commerce Sidérurgique calculait les barèmes, le Comptoir les diffusait et opérait le contrôle.

Pendant les hostilités. — Nombre de contrôleurs du C. S. F. furent mobilisés : l'action de ceux qui restaient devenait illusoire. Les circonstances excluaient le contrôle des tonnages, des contingents et des entrées en magasins, qui formaient un tout inséparable avec la vérification des prix.

Le contrôle, au point de vue de l'Organisation sidérurgique, devenait sans objet, la publicité était secondaire : par lettre du 13 Décembre 1939, le Comptoir se retira entièrement de l'élaboration des prix.

Depuis la création du C. O. C. P. S. — Avec la création du C. O. C. P. S., le 9 Novembre 1940, s'ouvrit une nouvelle phase.

Le décret constitutif du C. O. C. P. S. étant muet en matière de prix, consultons la loi générale du 16 Août 1940 sur l'organisation provisoire de la Production Industrielle. Il y est écrit, à l'article 2.

« Ce Comité (les Comités d'Organisation dans leur ensemble) sera chargé : ... »

« 5° de proposer aux administrations publiques compétentes, le prix des produits ; »

« 4° de fixer les règles qui s'imposent aux entreprises, en ce qui concerne les conditions générales de leur activité..., la régularisation de la concurrence. »

Comment, au moins en ce qui concerne une corporation fondamentale comme la métallurgie, régler l'activité et régulariser la concurrence sans s'occuper des prix ? Pour un produit normalisé, vendu sans marque, pour lequel la provenance n'influe pas sur la qualité, la concurrence ne peut s'exercer qu'en jouant directement ou indirectement sur les prix. C'est parce que la guerre des prix troublait l'activité, que le Ministre du Commerce avait demandé, en 1936, d'adopter un statut strictement contrôlé.

Du paragraphe 4, il apparaît certain que les Comités d'Organisation, spécialement ceux qui s'occupent de produits de base, peuvent tirer des attributions, concernant les prix, bien supérieures à la simple proposition qui résulte de l'article 5. L'Administration a d'ailleurs marqué une tendance à élargir, en matière de prix, les pouvoirs des Comités d'Organisation (circulaire 1816, sur la répercussion des prix sur les produits secondaires et 1714 et 2157 sur l'homologation du prix des produits ayant subi des modifications secondaires.)

Comme moyen d'action, le C. O. C. P. S. maintint les anciennes Commissions régionales dont l'activité portait, précisément, sur la préparation des barèmes locaux et, dans une certaine mesure, sur le contrôle de leur application (décision du 16 Novembre 1940).

Aujourd'hui la procédure de fixation des prix pour le Commerce Sidéurgique apparaît fort nette.

S'agit-il d'une augmentation spéciale de prix, due à des circonstances particulières au commerce et indépendante des prix fixés par les usines ?

Se référer alors à l'article 19 de la loi du 21 Octobre 1940 « Cas particulier de force majeure... ». Le C. O. C. P. S. doit passer par la procédure spéciale, telle qu'elle est prévue.

Rappelons que la Circulaire n° 1816 du 24 Avril 1941, instituant une procédure de répercussion, ne peut être invoquée car elle ne concerne que les produits secondaires et écarte les matières premières et les produits étalons comme l'acier.

Le C. O. C. P. S. prépare donc le projet d'avenant.

Il le soumet au Commissaire du Gouvernement, Directeur de la Sidérurgie. Si celui-ci est d'accord, il établit, sous la signature de son Ministre, un rapport qui est adressé au Comité

Central des Prix. Sauf objection, l'arrêté fait l'objet d'une signature conjointe des Ministres des Finances et de la Production Industrielle.

La diffusion, l'établissement des barèmes locaux dans les limites posées par le Service Central des Prix, appartiennent au C. O. C. P. S. de même que le contrôle de l'application de ces barèmes.

S'agit-il de la simple répercussion d'une hausse pratiquée en usine ?

Nous nous trouvons alors dans l'hypothèse de la répercussion.

Le C. O. C. P. S. prépare le projet d'avenant.

Il le soumet pour visa, au Commissaire du Gouvernement qui peut, dans certains cas, avoir à consulter le Comité Central des Prix (1). Ce visa obtenu, il diffuse l'ordre de hausse auprès des Commissions Régionales du Commerce Sidérurgique.

Celles-ci ont mission de signifier les nouveaux cours, d'une part aux commerçants intéressés, d'autre part aux Comités Départementaux de Contrôle des Prix.

Le Comité d'Organisation pourra s'assurer du respect des barèmes, au regard des règles corporatives, notamment en ce qui a trait au prix imposé. C'est ainsi qu'un ordre 1013, visé par le Commissaire du Gouvernement et signé du Président du C. O. C. P. S. est venu rappeler le 20 Février 1941 à tous les membres de la corporation que les prix fixés pour les aciers à la sortie des magasins étaient à respecter strictement, sous peine d'encourir les sanctions prévues par l'article 7 de la loi du 16 Août 1940. (Nous aurons d'ailleurs l'occasion de revenir sur cette dernière circulaire.)

Le mécanisme apparaît donc logiquement construit.

A autorisation préalable, est subordonnée la décision la plus grave, celle dont l'amplitude ne peut être mesurée d'avance par l'autorité publique : la hausse propre au commerce.

Au contraire, pour la simple répercussion d'une décision déjà posée par arrêté, et dont l'administration sait qu'elle atteindra nécessairement le public à travers les différents échelons de distribution, une simple déclaration aux Comités Dé-

(1) Circulaire n° 2307/53 du 25 Novembre 1941 sur l'interprétation par les Comités d'Organisation auprès de leurs ressortissants, des décisions du Comité Central des prix.

partementaux permettra de vérifier, a posteriori, que les règles ont été respectées.

Dans les deux cas, le Commissaire du Gouvernement joue un rôle de Conseiller, de Contrôleur et, éventuellement, de Rapporteur auprès des Ministres de la Production Industrielle et des Finances.

CHAPITRE V

MARGE ACCORDEE AUX DISTRIBUTEURS

La pratique de la répercussion qui laisse le commerçant libre d'augmenter, sans contrôle préalable, les prix commerciaux, exige, de toute évidence, que soit déterminé avec rigueur, le mode de calcul de la marge que le négociant peut ajouter aux prix autorisés pour le producteur.

Examinons, d'une part, le cas des affaires directes, d'autre part, celui des affaires de magasins.

A) Affaires directes

Les Agents du Comptoir habilités à traiter les affaires directes — marchands de fers ou ex-agents d'usines — travaillent en tant que mandataires.

Leur lettre d'engagement le dit nettement : « Par le seul fait de leur adhésion, ... les agents revêtent et acceptent expressément la qualité de mandataires du C. P. S., conjointement et solidaires dans les termes de l'article 1995 du Code Civil ». Et encore : « Vous conserverez le droit de mettre fin à vos fonctions d'agent commercial du C. P. S. en vous conformant aux termes de l'article 2007 du Code Civil » (1).

Ces mandataires sont rémunérés par une commission, proportionnelle au tonnage vendu, destinée à les couvrir de leurs frais et du risque que constitue le ducroire de bon paiement qu'ils assurent.

Organisation souvent puissante, employant un nombreux personnel, les Agents du Comptoir exercent la fonction commerciale dans son entier, aussi bien au point de vue prospection qu'au point de vue administratif. Ils constituent, en quelque

(1) Les articles 1995 et 2007 se classent tous deux au Titre XIII^e du Code Civil "Du mandat".

sorte, les services commerciaux détachés des usines et pourvus d'une autonomie juridique.

Les commissions qui leur sont allouées correspondent à la quotité des dépenses commerciales qui figurerait dans le prix de revient des entreprises productrices, si elles avaient conservé, en propre, leur service commercial.

Ces commissions n'échappent donc pas au contrôle des Prix qui peut toujours les apprécier, au même titre que les autres éléments du prix de revient. Si elles lui paraissent excessives, il peut repousser ou réduire les hausses demandées par le producteur, voire imposer un chiffre-limite de commission. Toutefois, à défaut de prescriptions précises, les commissions ne sont pas automatiquement bloquées, comme s'il s'agissait d'une marge, pas plus que ne sont bloqués les pourcentages de frais du service de l'entretien ou de celui des machines.

Ce point de vue est confirmé par la Circulaire n° 2175 du 21 Juillet 1941. La rémunération du Commissionnaire est incluse dans le taux de marque et fait partie des frais généraux. Le passage, il est vrai, ne vise que les services des commissionnaires utilisés par des commerçants, mais il marque bien la tendance.

Un doute a pu s'élever à la lecture d'une circulaire du 23 Septembre 1941, complétée par une circulaire du 18 Mai 1942, limitant la commission des représentants, en cas de hausse des produits qu'ils ont à vendre. En tant qu'élément susceptible d'être retenu par le Comité Central des Prix, pour justifier une demande de majoration, la commission continue à être calculé au taux contractuel, jusqu'au montant de l'ancien prix, mais seulement sur 40 % au delà.

Cette disposition s'applique-t-elle aux Sociétés commissionnaires?

Remarquons qu'elle est prise en vertu du décret du 11 Novembre 1939, concernant les salaires et qu'elle émane du Secrétariat d'État au Travail. Elle ne concerne donc que les représentants, personnes physiques, travaillant sous le régime du louage de services, défini par la loi du 18 Juillet 1937.

Son esprit est toutefois à retenir. Si l'on accorde ces 40 % d'extension, c'est qu'ils correspondent aux frais professionnels des voyageurs. Mais, pour une organisation de vente qui emploie du personnel, ce n'est pas à 40 mais à 95 et même à 100 %

que s'élèvent les frais en une période où le chiffre d'affaire se rétracte sans cesse, sans que les dépenses puissent être réduites en proportion. Adapté aux conditions qui prévalent pour les agents d'usines, le texte du Travail correspondrait, sauf cas particuliers exceptionnels, à accorder aux agents le maintien de leur ancien pourcentage, sur la totalité des nouveaux prix.

Avouons-le, cette discussion est quelque peu académique : la commission octroyée par le nouveau Comptoir est d'un tiers inférieure à l'ancienne et, par conséquent, très en-dessous de ce que donnerait l'application de la règle des 40 %.

Mesure inquiétante, d'ailleurs, pour l'avenir. Réduits à la base, en volume de vente, réduits en pourcentage de commission, comment les agents pourront-ils survivre et maintenir les cadres indispensables à la distribution, lors de la reprise ?

B) Affaires de magasins

Ce n'est qu'à propos des affaires de magasins que l'on peut vraiment parler de marge. L'appellation usuelle, en sidérurgie, est « avenant commercial ».

Jusqu'à ces derniers mois, la marge répercutée ne pouvait l'être qu'en valeur absolue. Depuis l'arrêté du 20 Mai 1941, un système nouveau de marge en valeur relative dit « taux de marque » est mis progressivement en application.

1° La marge en valeur absolue

Le commerçant soumis à la règle de la marge en valeur absolue, ne peut majorer le prix de revente des produits achetés à un nouveau cours autorisé, que du montant de la hausse qu'il subit lui-même, augmenté de l'incidence de certaines taxes.

Dès les hausses de Juillet et d'Août 1937, la Surveillance des Prix affirma cette position. « Avenant inchangé » précisent les autorisations de hausse. La loi du 12 Novembre 1938 parle de « majoration égale en valeur absolue, à la hausse du prix de gros ».

Après une brève apparition de la marge en valeur relative pour le commerce de détail (Circulaire n° 232 du 31 Décembre 1938), le blocage intégral des prix de l'entrée en guerre ramena la valeur absolue.

Le principe était confirmé le 3 Novembre 1939, par décision du Comité National de Surveillance des Prix et rappelé le

3 Janvier 1941, au cours d'une circulaire qui en annonçait d'ailleurs le remplacement prochain par celui du taux de marque.

Au 15 Novembre 1942, le taux de marque n'est pas encore appliqué aux produits sidérurgiques. L'avenant commercial actuel, résultant du parallélisme des prix usines et des prix magasins, est de 476 francs par tonne pour les laminés marchands.

Particularités d'application.

Suppression des remises. — Depuis le décret du 29 Février 1940, la suppression d'une remise, précédemment accordée, est considérée comme hausse illicite mais, bien entendu, l'Administration peut accorder des dérogations.

Pendant la guerre, le Service des Prix du Ministère de l'Armement insista auprès du Comptoir pour que, compte tenu des circonstances et du volume accru des transactions, certaines bonifications fussent supprimées.

Le Comptoir cessa donc de verser aux marchands les remises accordées antérieurement, en raison de l'importance globale des commandes et du tonnage spécifié par échantillon.

En contre-partie, la Fédération Parisienne du Commerce Sidérurgique obtint du Comité National de Surveillance des Prix (lettre du 29 Janvier 1940) accord pour que soient supprimées les bonifications trimestrielles accordées à la clientèle.

Tout paraissait en règle, lorsque après l'armistice, un Syndicat utilisateur réclama l'ancienne remise en faveur de ses membres, alléguant que la suppression était irrégulière : l'organisme compétent pour décider était le Service des Prix du Ministère de l'Armement et non le Comité National de Surveillance des Prix !

Argutie fondée en procédure, mais quelque peu spécieuse. Un arrangement amiable est intervenue.

Modification des conditions de paiement. — Après l'armistice, les marchands de fers qui se trouvaient en face d'impayés considérables, tant de la part des entreprises privées que des administrations, et qui étaient fondés à s'inquiéter des fluctuations de la solvabilité de leur clientèle, durent abréger les longs délais de paiement qu'ils consentaient, notamment aux

constructeurs d'automobiles. Mesure provisoire, largement explicable par les circonstances.

Un vif mouvement de protestation se manifesta. Les marchands violent la loi des prix prétendaient certains groupements industriels. Le paiement à long terme ne doit pas plus être supprimé que les autres avantages.

Une circulaire de la Direction des Fabrications Mécaniques et Électriques écrivait le 23 Avril 1941 : « Les nouvelles conditions de paiement, par rapport à celles du 1^{er} Septembre 1939 :

« 1° Ne doivent pas présenter un caractère d'obligation unilatérale et doivent recueillir l'agrément des deux parties ;

« 2° Doivent obligatoirement s'accompagner des aménagements nécessaires pour éviter toute majoration indirecte des prix. »

Sur le second point, aucune contestation. Les marchands déduisent 2 % d'escompte pour paiement à 30 jours, 1 % pour paiement à 60 jours, etc... Si un client tombe de 60 à 30 jours, l'escompte passe automatiquement de 1 à 2 %.

Par contre, la première affirmation prêtait à équivoque. Qu'un découvert déjà consenti pour une affaire déterminée ne puisse être réduit unilatéralement, c'est l'évidence même. Mais que le consentement des deux parties soit nécessaire pour que le délai de paiement des affaires à venir soit plus bref que par le passé, certainement non ? L'octroi d'un crédit est une opération éminemment subjective ; la situation du client peut avoir évolué, le fournisseur peut ne plus disposer de la même aisance de trésorerie. Il s'agit d'une opération plutôt bancaire que commerciale. Imagine-t-on un banquier contraint d'accorder automatiquement des crédits ?

Il fallut cependant de nouvelles précisions officielles pour ramener les esprits au calme et à une saine interprétation : chacun reste maître du crédit qu'il accorde, à condition d'attribuer, s'il y a lieu, des escomptes correspondants.

Naissance d'une marge. — Pour les produits sidérurgiques réglementés, il est facile de connaître la marge. Mais, certains ne l'étaient pas au 1^{er} Septembre 1939, telles les tôles galvanisées pour lesquelles, avant les hostilités, les usines vendaient directement au consommateur et réalisaient des prix inégaux,

selon les destinations. Plusieurs faisaient, sur le marché français, et pour combattre la concurrence, des sacrifices qu'elles amortissaient par des prix plus élevés à l'exportation.

Le Ministre de l'Armement apporta, dans ce département, la discipline nécessaire en fixant un prix de base départ, des écarts de classe et un barème de transport.

Quel allait être l'avenant commercial ? Il fut proposé d'adopter l'avenant des tôles fines noires, article servant de base à la fabrication des tôles galvanisées, en calculant la marge proportionnellement à la différence de prix. La marge était, pour les tôles noires, de 445 fr. 10 par tonne, soit 13,78 % du prix de vente. La nouvelle marge établie par le Comité National de Surveillance des Prix (lettre n° 5123 du 1^{er} Mai 1940) fut de 599 francs par tonne, représentant 13,78 % sur le nouveau prix de vente. (Noter, à ce sujet, que l'usage d'un pourcentage ne fait pas échec à la valeur absolue. Il n'est pas question, ici, de répercuter, mais de fixer une marge de départ.)

On peut se demander également quelle était la compétence du Comité National de Surveillance des Prix et si la décision n'aurait pas dû être prise par le Service des Prix du Ministère de l'Armement. Le cas paraît le même que pour la suppression des remises trimestrielles dont nous venons de parler.

Pour et contre la valeur absolue. — Au crédit du système, on portera que le consommateur échappe à une cascade de relèvements où chaque intermédiaire intervient, tirant de la hausse de celui qui le précède l'occasion d'une majoration de cette hausse.

On reconnaîtra aussi qu'en période d'extension d'affaires, pendant les hostilités, le blocage de la marge était parfaitement défendable.

Mais aujourd'hui ?

Le rythme de vente est moitié moindre qu'en 1938. Recevoir le même nombre de francs par tonne, c'est donc encaisser deux fois moins alors qu'une bonne partie des dépenses sont incompressibles si mêmes elles n'augmentent pas.

C'était un paradoxe que de prétendre clouer le négoce à son ancienne rémunération, tout en laissant la production augmenter la sienne.

Et la machine grinçait d'autant plus que les fonctionnaires rencontraient les pires difficultés à déterminer avec précision, pour chaque article de chaque commerçant, le chiffre de la marge au 1^{er} Septembre 1939.

2° Le taux de marque

Textes.

Un premier retour à une pratique plus saine avait été amorcé par une circulaire n° 432 du 4 Janvier 1939. Elle annonçait, pour les prix de détail, la réapparition de « la politique traditionnelle » qui permet aux commerçants de calculer leur bénéfice sur la hausse qu'ils supportent. La guerre et sa législation ont effacé cette circulaire.

Le régime actuel a été exposé par une autre circulaire, le 3 Janvier 1941. L'ère de la valeur absolue est close. L'ère de la valeur relative — du taux de marque — est ouverte. L'application sera progressive et longue. Les Comités d'Organisation sont conviés à sa mise en route.

Les arrêtés n° 428 du 20 Mai 1941, 428 *bis* du 5 Juillet 1941 et 428 *ter* du 27 Janvier 1942, la très importante circulaire n° 2175 parue au Bulletin Officiel des Services des Prix du 25 Juillet 1941 et son complément la circulaire n° 2379 du 4 Février 1942, les arrêtés particuliers fixant le taux et les conditions d'application pour chaque profession, et enfin l'article 2 de la loi du 21 Octobre 1940 modifié par la loi du 7 Août 1942, constituent la charte de base de la doctrine.

Principe.

Le principe est celui du « bénéfice » commercial. Pour chaque branche d'activité est fixé un ou plusieurs taux limites (ou pourcentage maximum) de marque.

Dorénavant, les hausses ne sont plus répercutées en valeur absolue mais en valeur relative calculé sur le nouveau prix de vente. L'application du taux de marque au prix de vente donne la marge de marque.

L'appellation « marque », un peu surprenante pour l'industrie, est empruntée à la terminologie des magasins de nouveautés qui « marquent » et « démarquent » les articles qu'ils ont à vendre.

Ce principe se heurtait à deux limitations : 1° si la marge pratiquée au 1^{er} Septembre 1939 était inférieure à la marge

limite de marque, le commerçant restait bloqué à l'ancien chiffre; 2° par contre, si malgré l'influence de la doctrine de la valeur absolue, le commerçant avait pu conserver une marge supérieure à la marge limite de marque, il pouvait s'y tenir.

Système bien compliqué, qui ne pouvait subsister longtemps. Il a été simplifié par l'arrêté 428 *ter*. Désormais, sans aucune référence au passé, tout commerce peut s'aligner sur le taux limite de marque de sa corporation, sans pouvoir jamais le dépasser.

Consistance de la marge et examen des éléments du prix.

Il est évidemment de toute importance de définir les éléments du prix de revient qui sont couverts par la marge forfaitaire accordée par la loi au commerçant et ceux qui, restant en dehors de cette marge, vont, soit s'ajouter au prix d'achat et retentir ainsi, augmentés de l'incidence de la marge, sur le prix de vente, soit s'ajouter au prix de vente sans majoration de marge.

Prenons une facture d'aciers livrés de magasin et examinons-en les différents postes.

Une observation préalable. La différence entre le prix d'achat et le prix de revente, n'ira qu'en partie compenser les dépenses d'exploitation et, éventuellement, constituer le bénéfice. Pour une partie, elle ne fera que traverser la Comptabilité. En ce qui concerne l'octroi, par exemple, le commerçant n'est qu'un collecteur pour le compte de la commune.

Alors que les premières recettes appartiennent sans hésitation, à la marge, les secondes peuvent, dans certaines conditions n'y pas figurer, le principe étant que tout ce qui n'est pas expressément tenu, par décision compétente, en dehors de la marge, doit y entrer.

Hors marge, nous pourrions trouver l'octroi, la douane, la taxe à la production, les frais de transport.

Octroi. — L'octroi échappe toujours à la marge. Le marchand est, en général, entrepositaire, c'est-à-dire exempté provisoirement des droits. S'il y a livraison à une entreprise située dans le même périmètre, le marchand règle les droits et les facture au client; s'il y a livraison hors du périmètre de l'octroi, les droits cessent d'être dus. Ils sont « déchargés ». S'il y a entrée des aciers dans le périmètre d'un autre octroi,

le vendeur qui effectue la livraison, règle, s'il y a lieu, les nouveaux droits et se fait rembourser par le client. C'est le cas notamment pour les stockistes de la banlieue parisienne soumis à l'Octroi Intercommunal et qui livrent à des ateliers situés en ville, sous la dépendance de l'octroi de Paris.

La réglementation prévoit que l'octroi peut être ajouté au prix d'achat, élargissant ainsi la base d'application du taux de marque, s'il est « supporté définitivement par le grossiste, c'est-à-dire lorsque la vente au détaillant a lieu à l'intérieur du périmètre de l'octroi ». Outre que les détaillants ne constituent qu'une fraction assez faible de la clientèle des grossistes en fer, la solution conduirait à créer autant de barèmes qu'il y a de taux différents d'octroi. Il paraît plus simple de facturer l'octroi à part, en repoussant la charge sur l'acheteur, puisqu'en définitive c'est d'après la localité destinatrice que la taxe frappe le produit.

Douane et taxes annexes. — La douane et les taxes annexes s'ajoutent au prix d'achat. Elles ne figurent pas dans la marge. La question présente encore aujourd'hui de l'intérêt pour les quelques aciers spéciaux reçus de Suisse. Elle n'en présente pas pour les produits de fabrication allemande qui sont importés en franchise.

Frais de transport. — A distinguer le transport de l'usine vers le magasin du marchand et le transport du magasin vers le consommateur ou le revendeur.

Les frais de transport pour l'approvisionnement des magasins sont partie constitutive du prix de revient. Ils se bloquent avec le prix d'achat.

Cette solution pourrait se heurter à un passage de la circulaire n° 2175 « Il ne peut s'agir que de l'incidence réelle des frais de transport sur les prix et non pas d'un calcul forfaitaire ». Or l'avenant de transport est un forfait.

L'Administration, lors de pourparlers actuellement en cours avec le C. O. C. P. S. pour la détermination du taux de marque, se laissera certainement convaincre, d'une part que l'assimilation de l'avenant à des frais effectifs est commandée par le système nécessaire du barème, d'autre part que les consommateurs, pris dans leur ensemble, n'en souffrent pas, puisque l'avenant n'est qu'une péréquation.

A la sortie des magasins, les barèmes sont établis selon les régions, franco domicile ou départ magasin.

On peut s'étonner de cette dualité dans un commerce à barème unifié. En fait, seule la Région Parisienne pratique le prix départ. En raison de l'importance de la clientèle et de l'étendue de la zone industrielle, les camions vont livrer très loin. Alors qu'en province, où les distances des gares sont courtes, il a été possible de déterminer un prix moyen de camionnage, il a fallu prévoir, dans la région parisienne, un tarif par localité. Il était donc plus simple de facturer le camionnage à part. Le principe de l'unité de prix, en une même localité, reste respecté.

Quant au taux de marque, il est, dans un cas comme dans l'autre, établi pour marchandise rendue franco gare de l'acheteur. Inclus ou non dans le barème, le camionnage est en sus.

S'il présente l'avantage d'être plus simple, le système du franco domicile appliqué en province, offre cependant l'inconvénient de manquer de souplesse. En cas de variation des tarifs des entreprises de camionnage, les régions de vente franco ne peuvent répercuter la hausse sans solliciter, au préalable, un relèvement de barème. La région de Paris, elle, peut s'adapter plus facilement. Lorsqu'un arrêté du 31 Décembre 1941 du Préfet de Police de la Seine (BMO du 5-1-1942) a autorisé l'augmentation des tarifs des entreprises de transport, le Commerce des fers parisien a pu aussitôt réajuster ses prix de camionnage.

Taxe à la production. — La taxe à la production reste toujours hors de la marge.

Le marchand de fer achète en suspension de taxe. Revendant à un producteur (au sens de la loi sur la taxe) il n'a pas à la payer. Revendant à un consommateur, il acquitte la taxe et la facture.

Certains droits et certaines taxes à la production et à la consommation, peuvent être assimilées à la taxe à la production. Cette disposition n'a pas d'application pour le commerce des produits sidérurgiques.

Les éléments ci-dessus examinés « peuvent » s'ajouter au prix d'achat d'après la circulaire n° 2175. En pratique, pour les produits sidérurgiques, seul l'avenant de transport du Comptoir est dans ce cas.

Les éléments suivants ne sont jamais bloqués au prix d'achat.

Taxe sur les transactions. — Parfois facturée à part, ce qui est sans inconvénient en régime de valeur absolue, la taxe sur les transactions devra, à l'avenir, être incluse dans la marge de marque et les prix seront établis « taxe sur les transactions comprise ».

Taxe locale sur les prix. — Instituée par la loi du 6 Novembre 1941, la taxe locale est applicable dans certaines localités de plus de 50.000 habitants. Elle équivaut à une majoration de la taxe sur les transactions pour le camionnage et pour le commerce de détail vendant à des consommateurs non industriels ou non commerçants. Elle sera répercutée au détail : « Les commerçants détaillants pourront majorer de son montant les prix de vente autorisés » (*Bulletin Officiel des Prix* du 16 Janvier 1942). La solution paraît évidemment devoir être la même pour le camionnage, même facturé par un grossiste.

L'Administration a, en outre, précisé que les taux de marque continuent à être fixés non compris la taxe locale étant donné que des taux nationaux ne peuvent inclure une taxe non nationale. La taxe locale figurera donc à part en bas de facture.

Cotisation professionnelle au Comité. — La solution est analogue pour la cotisation payée au Comité d'Organisation qui figure dans les barèmes mais hors du taux de marque.

Remises par quantités. — Le commerce sidérurgique a toujours pratiqué des remises selon l'importance de la commande. Les frais administratifs, les frais de manutention et de chargement sont considérablement plus élevés par tonne pour un ordre faible que pour un ordre important. Les parcs sont très vastes, et il faut parfois, pour quelques dizaines de kilogrammes, déplacer des manœuvres, des engins de levage, des camions. Vendue avec 15 % de majoration sur le prix usine, par 20 tonnes, une même marchandise l'est avec 25 ou 30 % par 200 kilogrammes.

D'après la circulaire n° 2175, un même client n'est pas inscrit, ne varietur, dans une catégorie. Il en change selon l'importance de chaque commande. Le tonnage pris en consi-

dération n'est pas le tonnage livré mais celui de la commande acceptée. Cette dernière conception est assez curieuse, alors que le stockiste n'est jamais absolument sûr, en une période où l'on touche les fonds de casiers, de pouvoir trouver en magasin les articles qu'il a donné comme existant d'après des fiches d'inventaire forcément approximatives.

Remises annuelles. — Les grossistes et certains consommateurs reçoivent du Comptoir, une remise annuelle. Elle n'entre pas en ligne de compte pour le calcul de la marge. Il est entendu qu'aucune nouvelle remise de ce genre ne doit plus être accordée.

Remises pour paiement anticipé. — « Elles ont — dit la circulaire n° 2175 — la nature d'un escompte. Elle rénumère l'intérêt « de l'argent qui est versé par le client plus tôt que la « date prévue ; elles ne modifient par conséquent pas le prix « qui doit être retenu comme base de l'application du taux de « marque » ».

Le montant de l'escompte à accorder est celui qui était en vigueur dans la profession, le 1^{re} Septembre 1939. Il est toutefois admis que la remise pour prompt paiement peut épouser les variations de taux de l'escompte officiel.

Les marchands de fer accordaient généralement 2 1/2 % pour paiement comptant, 2 % pour paiement à 30 jours, 1 % pour paiement à 60 jours. Le taux relativement plus réduit pour le comptant s'explique du fait que ce mode de paiement comporte fréquemment un retard de quelques jours.

Depuis la guerre, le taux officiel de l'escompte étant passé de 2 à 1,75 %, l'escompte commercial pourrait légalement être abaissé. Les marchands n'en ont pas modifié le taux.

Frais d'emballage. — Les produits sidérurgiques sont, presque toujours, livrés nus. Toutefois, certaines tôles fines sont expédiées en caisses. D'après les textes, l'emballage est couvert par la marge. Il paraîtrait plus clair, suivant la pratique antérieure, de le facturer à part.

Frais de chargement, de coupe, de tri, de parachèvement, etc... — Il s'agit de prestations de services spéciales.

Les frais de chargement indemnisent du dérangement causé par le « porteur » qui, venant se faire servir à n'importe quel moment, rompt le rythme du travail méthodique.

La coupe, le perçage, le dressage, le planage, le cisailage, ne sont exigés que par certains clients. Ces frais sont prévus à part par le barème. Ils s'apparentent au prix de la marchandise elle-même.

Prix proprement dit des aciers. — Le prix proprement dit de la marchandise — prix de base, majoration de qualité et de classe, majorations diverses — se compose, outre le prix d'achat, des éléments internes habituels des prix de revient. Les comptables n'en ont pas codifié l'analyse mais on retrouve toujours sensiblement les mêmes grandes catégories :

- les frais de stockage comprenant le déchargement des marchandises, leur mise en casier ou sur parc, leur rechargement lors de la livraison ;
- l'amortissement du matériel. Un parc de marchand de fer de quelque importance comporte des halls immenses, des ponts roulants, des voies ferrées intérieures. Les investissements sont considérables ;
- les frais commerciaux : notamment représentants, correspondance, téléphone — dépense très lourde : on traite beaucoup par téléphone dans ce commerce qui suit, en quelque sorte pas à pas, les besoins de l'industrie et qui joue un rôle de dépannage ;
- la publicité compte, au contraire, assez peu ;
- les frais administratifs ;
- les frais financiers : mentionnons à part le risque de mauvaises créances, souci majeur des marchands de fers qui traitent des sommes considérables avec une faible marge de profit et dont la politique de vente à terme est un élément notable du financement des industries clientes.

Entre ces différents postes se répartissent les dépenses de salaires, de charges sociales, d'assurances, etc...

Bases d'application du taux de marque.

Le taux de marque se calcule sur le prix de vente, plus rapidement déterminé, dans la plupart des cas, et moins contestable que le prix d'achat. Pour le commerce sidérurgique qui applique des barèmes partout identiques, il importe peu que ce soit l'un ou l'autre : 33 1/3 sur le prix d'achat équivalent à 50 % sur le prix de vente. En réalité, ce qui est à considérer, c'est ce que la circulaire n° 2175 appelle prix de base : le

prix de vente du fabricant au grossiste ou, pour préciser, le prix Comptoir augmenté de l'avenant de transport.

Toute variation sur le montant de cette base se répercutera sur la marge et sur le prix de vente alors que certaines additions en fin de facture, l'octroi par exemple, augmentent le prix de vente sans répercussion de marge.

Montant du taux de marque.

Il n'a pas encore été fixé pour le commerce sidérurgique.

Le projet à l'étude comporte une double gamme de taux de marque majorant le prix à la production : Une gamme « utilisatetrs », une gamme « revendeurs ».

Chacune des gammes prévoit le prix de vente par moins de 1 tonne, 1 à 3 tonnes, 3 à 5 tonnes, 5 à 10 tonnes, 10 à 20 tonnes et plus de 20 tonnes.

Le revendeur se trouve favorisé de quelques points par rapport au consommateur de même importance. Cela est normal car le revendeur assume des frais spéciaux de distribution et tire son unique rémunération de l'échelle des remises.

Le revendeur tient sa qualité de son inscription au Comité d'Organisation.

Les distinctions entre grossistes, demi-grossistes et détaillants sont sans objet dans le commerce sidérurgique où les 8/10^{es} des ventes se font directement du marchand de fers à l'industriel ou à l'artisan consommateur. Le critérium logique, pour l'application des tarifs est l'importance de la commande.

En résumé, la marge en valeur absolue va s'effacer prochainement devant la marge en valeur relative.

Bien qu'aucune certitude ne soit acquise, il est à penser que le Comité Central des Prix approuvera un barème variant selon la quantité commandée et selon que le client est consommateur ou revendeur. La base d'application du taux de marque serait le prix Comptoir majoré de l'avenant de transport.

Certains éléments — l'octroi, la taxe à la production, la taxe locale, le camionnage s'il y a vente départ, etc... — seraient facturés à part et échapperaient à la marge.

Assorti de taux raisonnables, ce système paraît viable et non pas désastreusement opposé aux exigences économiques, comme l'était celui de la marge en valeur absolue.

TROISIÈME PARTIE

LA VALORISATION DES STOCKS DE PRODUITS SIDÉRURGIQUES

Un détaillant vend 150 fr. des articles achetés 100 fr. Il apprend que son fournisseur pratiquera, désormais, 120 fr. Sans se soucier des prix qu'il paiera ultérieurement, il continue à vendre 150 fr. les articles déjà en stock : il vend selon la valeur d'achat.

Il peut aussi, en régime de liberté des prix, modifier immédiatement son tarif et le porter à 170 fr. (1) ; il aura vendu d'après la valeur de remplacement. En tous temps, la somme encaissée comprendra alors une fraction — 100 fr. autrefois, 120 fr. aujourd'hui — permettant de compenser, pièce pour pièce, chaque sortie par une entrée.

Parfois, une taxe fiscale ou professionnelle viendra reprendre au vendeur les 20 fr. correspondant à la hausse : il y aura eu vente au cours de remplacement mais sans appropriation.

Enfin, le commerçant peut vendre selon la valeur de remplacement, et conserver la propriété de la marge de hausse. Dans ce dernier cas seulement, on peut vraiment parler de *valorisation du stock*.

Seule la valorisation du stock, ainsi comprise, permet de maintenir le niveau du *stock-outil*.

Nous allons examiner :

Chapitre VI. — La nécessité économique du stock-outil et de la valorisation des stocks.

Chapitre VII. — La position de la législation des prix, de la législation fiscale et de la législation professionnelle et le conflit de doctrines qui les oppose les unes aux autres.

(1) En fait, il vendra 180 francs, car il prendra une marge en pourcentage.

Chapitre VIII. — Les solutions possibles.

Chapitre IX. — La solution légale (Loi du 12 Janvier 1942):

CHAPITRE VI

NECESSITE ECONOMIQUE DU STOCK-OUTIL ET DE LA VALORISATION DES STOKS

A) Le stock-outil

« Fermé faute de marchandises » arrive-t-il de lire, hélas de plus en plus fréquemment dans la rue. Et les rideaux baissés des boutiques tiennent le même langage.

Privé de stock, le commerçant est un ouvrier sans outil, incapable de travailler. Comme illustration, cette escroquerie de l'heure. Un épicier écoule au marché noir, et sans tickets, un stock de produits rationnés. Puis, il vend son fonds. Naïf, l'acheteur ne se préoccupe pas de la trésorerie « tickets » et se trouve posséder un cadre vide. Droit au bail, achalandage, installations, tout cela est inerte, semblable à une usine sans machine. Il manque le moyen de se procurer l'outil, le stock-outil.

Stock-outil s'oppose à stock spéculatif, placement de capitaux.

Le volume relatif du stock-outil varie avec les professions.

Le soir, le fruitier est derrière un étalage vide. Avec l'argent du tiroir-caisse, il ira, demain matin aux Halles, acheter de la marchandise fraîche. Il n'y a pratiquement pas de stock-outil.

Un pompiste d'essence conserve un peu plus longtemps son stock. Toutefois, si la distribution est bien faite, la pompe sera rechargée fréquemment. Peu de qualités différentes, marchandises fongibles : stock-outil très faible par rapport aux ventes.

Une maison de nouveautés, une modiste stockent davantage. Mais la mode varie. En fin de saison, elles liquideront les modèles invendus.

De degré en degré, en passant par les chantiers de charbon, dont les stocks se renouvellent assez vite, en raison du nombre limité de catégories, nous en arriverions aux stocks de produits métallurgiques, et spécialement aux stocks d'aciers.

Le marchand de fer est le stockiste-type. Le nombre des articles (5 à 6.000), le manque de souplesse des laminoirs qui ne peuvent fabriquer que par quantités minima élevées, la longueur des délais de l'ordre de plusieurs mois, conduisent à des immobilisations massives et prolongées.

Nul pour la fruiterie, de quelques semaines pour le pompiste, de un ou deux mois peut-être dans la mode, la durée de rotation atteint huit ou neuf mois pour les aciers ordinaires, davantage pour les aciers spéciaux.

Deux chiffres :

Ventes totales des magasins des marchands de fer français	
en 1938	environ 675.000 tonnes
Stock total moyen	— 500.000 —

soit une rotation de 9 mois.

Pour les aciers spéciaux, aciers d'usage plus délicat et plus nuancé, la durée d'écoulement moyenne atteint quinze à dix-huit mois.

Si le problème du stock-outil se pose pour l'ensemble des commerces, il présente une acuité toute particulière pour le négoce des produits sidérurgiques. Différence d'échelle seulement, mais différence telle qu'elle confine à une différence de nature.

On a pu dire que, pour les entreprises à rotation brève, le cycle financier était :

Trésorerie ———> Stock ———> Trésorerie

Le fruitier part de son capital argent le matin pour acquérir la marchandise qu'il revendra dans la journée et il se retrouvera, le soir, avec son capital accru ou diminué, suivant qu'il aura bien ou mal vendu. Il pense en argent.

Le stockiste-type, le marchand de fer, obéit à la formule :

Stock ———> Trésorerie ———> Stock

A-t-il besoin de trésorerie ? Il poussera les ventes afin qu'elles excèdent les entrées de matière. Mais l'argent liquide n'est pas, pour lui, l'aboutissement. Ce n'est qu'un passage. Dès que possible, il retrouvera son stock. Il pense en tonnes d'acier.

Il n'abandonnera ce mode d'évaluation pour penser en argent que le jour où il liquidera son affaire.

Le cas des marchands de matières premières, spécialement des marchands de fer, apparaît donc comme justifiant un traitement particulier. Et, telle mesure, admissible pour d'autres commerces, peut fort bien ne pas l'être pour celui des aciers.

L'entretien des stocks sidérurgiques est indispensable à l'industrie, petite et moyenne, à l'artisanat et également, à titre complémentaire, à la grosse industrie. On ignore généralement que :

50 à 55 % des poutrelles et profilés pour le bâtiment,

40 à 45 % des barres laminés marchands pour la serrurerie, etc...,

15 à 20 % des tôles,

proviennent de magasins.

Que les stocks tombent au-dessous d'un certain niveau, que la proportion des échantillons manquants soit trop forte et c'est l'arrêt progressif, pouvant aller jusqu'à la paralysie industrielle.

L'Office de Répartition des Fers, Fontes et Aciers l'a reconnu, en rappelant le rôle national essentiel joué par ce commerce, rôle d'autant plus nécessaire que les usines sont plus lentes et plus irrégulières dans leurs envois.

La reconstitution préalable des stocks commerciaux sera une condition essentielle de la reprise de l'activité après la guerre.

B) La valorisation des stocks

Toujours, et partout, les marchands de fers ont vendu d'après la valeur de remplacement.

En hausse, ils appliquent immédiatement le nouveau prix et bénéficient de la marge de valorisation.

En baisse, ils appliquent, non moins immédiatement, les nouveaux prix.

Ces baisses sont souvent considérables. C'est ainsi qu'au début d'Octobre 1920, le Ministre des Travaux Publics, M. Yves LE TROQUER, ayant comprimé les cours des cokes métallurgiques, de 250 à 175 francs, demanda aux marchands de fers de pratiquer aussitôt une baisse de 20 % sur leurs prix, soit de 250 francs à la tonne.

Un communiqué du Ministère des Travaux Publics, en date du 9 Octobre 1920, spécifiait « les nouveaux prix de

vente sont immédiatement applicables, ils s'appliquent donc aux produits stockés et non encore vendus ».

Calculée sur un stock de l'ordre de 500.000 tonnes, cette baisse représentait un appauvrissement de 125 millions de francs pour la corporation. Mais, à la vérité, il est inexact de parler d'appauvrissement pour qualifier ce qui n'était que l'absorption légitime et inévitable, par la baisse, de la réserve constituée par les bénéfices provisoires et essentiellement éphémères d'une hausse antérieure.

En période de baisse, l'application de la valeur de remplacement est inévitable. S'il y a baisse (et sauf mesure exceptionnelle d'économie dirigée), c'est, en effet, qu'il y a pléthore de produits. Comment les industriels achèteraient-ils cher les fabrications anciennes alors qu'ils peuvent acheter bon marché les nouvelles ?

Aucun barème réglementaire ne pourrait tenir contre ce raisonnement. Dans le cas de blocage de prix tendant à la hausse, l'intérêt du consommateur se conjugue avec l'action du contrôle des prix. Dans le cas de tendance baissière, il s'y opposerait.

Interdire d'appliquer la valeur de remplacement en hausse, sachant fort bien qu'elle s'appliquera en baisse, c'est admettre l'amputation indéfinie du commerce : en quantités dans le cas de hausse, en monnaie dans le cas de baisse.

Imaginons quelle serait la situation d'un stockiste de 4.000 tonnes, si le régime de non-valeur de remplacement durait depuis Juin 1919.

(Voir tableau page suivante.)

- En 1920, faute d'avoir valorisé au moment de la hausse, le marchand ne peut remplacer que 1.920 tonnes ; il perd plus de la moitié de son stock.
- Lorsqu'il y a baisse, en 1921, il conserve le même tonnage mais la valeur cotée en francs tombe à 710.000 francs.
- Après une nouvelle montée des cours, en 1923, il ne retrouve que 835 tonnes. Et ainsi de suite...

Le malheureux subit un double coup de rabot. Dans un sens, son tonnage s'effondre, quoique son capital nominal reste le même ; dans l'autre, son tonnage subsiste mais le capital

DATES	COURS DES USINES	STOCKS		VALEUR DU STOCK	PERTE		HAUSSE OU BAISSE
		AU CHANGEMENT DE COURS	APRÈS REMPLACEMENT		EN TONNES	EN VALEUR	
Juin 1919...	600	4.000	$\frac{4.000}{1.250} = 1920$	$4.000 \times 600 = 2.400.000$			H
Juin 1920...	1.250	4.000	$\frac{2.400}{1.250} = 1920$	2.400.000	2.080		
Sept. 1921...	370	1.920	1920	$1.920 \times 370 = 710.000$		1.690.000	B
Mars 1923...	850	1.920	$\frac{710}{850} = 835$	710.000	1.085		H
Juin 1923...	580	835	835	$835 \times 580 = 484.000$		226.000	B
Sept. 1925...	490	835	835	$835 \times 490 = 410.000$		74.000	B
Juil. 1926...	980	835	$\frac{410}{980} = 420$	410.000	415		H
Août 1927..	520	420	420	$420 \times 520 = 218.000$		192.000	B
Juin 1936...	560	420	$\frac{218}{560} = 389$	218.000	31		H
Juil. 1937...	885	389	$\frac{218}{885} = 246$	218.000	143		H
.....	...				...	...	...
Déc. 1940...	2.084	246	$\frac{218}{2.084} = \frac{104}{104}$	218.000	142		H

NOTA. — Pour alléger ce tableau, nous avons négligé un certain nombre de hausses intermédiaires.
Valeurs exprimées en francs ; stocks exprimés en tonnes.

s'amenuise. Va et vient désastreux, qui l'abandonne toujours au plus bas chiffre, francs ou tonnage, qu'il ait atteint. En une vingtaine d'années, un magasin de 4.000 tonnes serait passé à 104 tonnes.

(Soulignons qu'il ne s'agit pas d'une hypothèse bâtie pour la démonstration, mais que cours et dates sont réels.)

S'il y a hausse continue, l'appauvrissement se produit aussi, puisque, chaque hausse provoque un affaissement du stock au moment du réapprovisionnement qui suit.

En baisse continue, la situation serait tout autre, le stock-outil pourrait toujours être reconstitué.

Mais, les hypothèses de hausse ou de baisse continues sont purement théoriques ; le tableau montre la sensibilité du graphique des cours sidérurgiques, tordu de pointes de fièvre et de dépressions subites.

Un volant est nécessaire pour que le stockiste ne soit pas jeté en faillite par les chutes de prix : c'est la valorisation au moment des hausses.

Comment porter jugement plus pertinent sur la doctrine de la non revalorisation qu'en citant les conclusions de M. MOREAU-NÉRET :

« ... dans une période de larges fluctuations monétaires, « les conséquences de pareilles règles (la non valeur de remplacement) serait évidemment désastreuses et le principe serait « difficile à maintenir... »

« ... Cette négation de la valeur de remplacement est évidemment anti-économique ; elle mènerait à la ruine commerçants et industriels si elle était maintenue longtemps dans une « période de dépréciation monétaire continue... » « Il faudra, « dans l'avenir, prendre certaines mesures pour éviter qu'il en « résulte une réduction importante du potentiel industriel des « entreprises (1). »

Les hausses de prix considérables, intervenues depuis 1937 pour les produits sidérurgiques (de 885 à 2.080 francs) ne correspondent-elles pas à de « larges fluctuations monétaires » ?

Pourtant, la simple évocation de la valorisation des stocks fait aujourd'hui frémir le Contrôle des Prix. Au fur et à mesure des hausses, les entreprises se vident de leur substance. Lorsque

(1) Le Contrôle des Prix en France (p. 178).

la paix sera revenue, elles n'auront d'autres ressources, pour reconstituer leurs stocks, que de se faire prendre en tutelle par le Trésor ou par les banques. Est-ce vraiment souhaitable ?

De quelque côté que l'on regarde, la pratique de la valorisation des stocks apparaît, particulièrement pour les produits sidérurgiques, comme un régulateur de l'ordre économique.

★ ★

Fort de la logique et de l'habitude, le commerce sidérurgique a toujours pratiqué la vente à la valeur de remplacement.

Pourquoi la Loi de 1937 aurait-elle modifié cette attitude ? La loi était muette sur la situation spéciale des matières premières. Aucune disposition formelle n'interdisait la valorisation.

Le statut de 1936 d'ailleurs, institué à la demande des pouvoirs publics, n'avait-il pas pour principal objet de maintenir la discipline des prix ?

Pour ne citer que des documents récents, le Directeur du C. O. C. P. S. écrivait encore le 16 Décembre 1940, au Directeur de la Sidérurgie.

« J'ai l'honneur de soumettre à votre approbation les
« majorations résultant, pour les ventes à *la sortie des magasins*,
« de la hausse qui vient d'être appliquée en usines.

« Je vous rappelle que, lors des précédentes hausses,
« ... les prix à *la sortie des magasins* ont été relevés, dès
« l'autorisation accordée aux usines.

Et la décision du C. O. C. P. S., n° 12 du 19 Décembre 1940, approuvée par le Commissaire du Gouvernement, confirme :

« A dater du 20 Décembre 1940, les prix de vente des
« aciers, à *la sortie des magasins*, sont majorés. »

Peut-on être plus net ? Les nouveaux prix seront appliqués à *la sortie des magasins*, sans qu'il soit aucunement question de distinguer, selon la date d'emmagasinement des produits.

Ni les Ministères, ni le Contrôle des Prix (neuf cent fois avisés, en quatre ans, dans tous les départements), ni les Administrations clientes, ni les industriels, n'avaient pu ignorer que, dès la date du changement des cours, le nouveau prix s'appliquait à toutes les marchandises. Jamais aucune protestation ne s'était élevée. Le Commerce sidérurgique se sentait en règle.

Des poursuites avaient bien été engagées à Lyon, contre des marchands de fer, mais il ne s'agissait, aux yeux de la corporation, que d'une affaire locale portant principalement sur le montant des hausses appliquées, en des circonstances très particulières et, au surplus, fort compliquée.

Et c'est alors qu'éclata l'affaire d'Oran.

Au début de Février 1941, le Service départemental d'Oran dressait plusieurs constats à l'encontre de trois marchands de fer, auxquels il reprochait d'avoir valorisé leurs stocks d'aciers depuis le 1^{er} Septembre 1939.

Les tarifs n'étaient pas contestés. Aucun élément étranger de fraude ou de dissimulation ne se mêlait au chef principal d'accusation. C'était une affaire « chimiquement pure », une éprouvette prélevée dans la masse des 2.661 marchands de France qui, tous, avaient suivi la même ligne de conduite.

Les juristes, les avocats, les économistes... et les commerçants en fers, furent amenés à se pencher sur une situation qui paraissait, jusqu'alors, parfaitement limpide.

CHAPITRE VII

LE CONFLIT DES DOCTRINES

Les éléments législatifs relatifs à la valorisation des stocks peuvent être recherchés dans le domaine des prix, dans le domaine fiscal et dans le domaine professionnel.

Au moment de l'affaire d'Oran, l'examen ne dégagait pas une, mais plusieurs doctrines qui s'opposaient jusqu'à l'antinomie.

A) La loi des prix

Une circulaire du 4 Janvier 1939, de l'Économie Nationale estimait « opportun d'envisager la question de la valeur de remplacement ». La portée de ce vœu n'apparaissait guère ; elle a été, en tous cas, nulle pour le commerce des aciers.

Aucun texte législatif concernant les prix ne mentionne la valeur de remplacement ou le stock-outil.

Aucun n'aborde explicitement le cas des produits industriels de large circulation, servant de base à l'industrie et qui se vendent obligatoirement à un prix unique.

Lacune grave. Pourquoi ne jamais avoir évoqué cette question délicate, fondamentale pour l'économie ?

Ce n'est qu'implicitement et par raisonnement, que l'on peut trouver réponse dans les textes.

Toutes les lois françaises de prix, en ces dernières années, sont des lois de blocage, destinées à freiner les hausses. Si elles admettent la possibilité de dérogations, c'est seulement dans certains cas et suivant une procédure déterminée.

D'après l'article 19 de la loi du 21 Octobre 1940, l'autorisation peut intervenir pour raison de hausse des cours des matières premières sur les marchés étrangers ou de circonstances exceptionnelles résultant d'un cas particulier de force majeure.

Avec quelques nuances, on retrouve presque toujours ces deux conditions dans la législation sur les prix. L'une et l'autre impliquent, au fond, l'exigence d'une élévation du prix de revient. Importation de produits plus coûteux, circonstances particulières supposant un débours et non pas, par exemple, considérations basées sur la rareté de l'offre.

Or, comment soutenir que les marchandises déjà en stock peuvent être influencées par l'augmentation du prix à la production ? Peut-être les frais commerciaux se sont-ils alourdis ? Que, dans ce cas, le négociant sollicite un relèvement de son avenant, mais qu'il n'espère pas qu'on l'autorisera à hausser, automatiquement après coup, par un jeu d'écritures, son prix réel d'achat, bloqué par la Loi.

Argument de procédure. Les seules dérogations que le texte admet, doivent être accordées suivant une procédure précise, variant selon le cas et la législation en vigueur, mais ne laissant pas place à l'équivoque. La Cour de Cassation s'est montrée rigoureuse dans l'examen des conditions de régularité des hausses (Arrêt 8 Avril 1941. — Gaz. Pal. 13 Mai 1941).

Un arrêté ministériel peut valider la vente au nouveau prix, d'anciens stocks. Le point, maintenant confirmé par la Loi du 7 Août 1942, article 12, n'a jamais été contesté. Mais aucune décision de ce genre n'était intervenue pour l'ensemble du marché des produits sidérurgiques.

Quant à la répercussion, son seul nom indique qu'elle ne peut s'appliquer qu'à des produits effectivement chargés de la hausse usine. (Jugement Trib. Cor. Seine 17-12-1940. — Gaz. Pal. 1941-1-215).

Cette interprétation se retrouve dans une réponse adressée par le Ministère des Finances au Gouverneur Général de l'Algérie, au sujet de l'affaire d'Oran (lettre du 5 Avril 1941).

« Par lettre 328/CP du 15 Mars 1941, vous avez bien voulu me demander si les commerçants sont habilités à appliquer à leurs marchandises en stock des majorations autorisées, en faveur de leurs fournisseurs, et vous indiquez que certains négociants algériens pratiquent automatiquement cette revalorisation de leurs réserves. J'ai l'honneur de vous faire connaître que cette pratique est absolument irrégulière et en contradiction formelle avec la législation sur le blocage des prix. Aucune décision de hausse, sauf dispositions expresses, conformes à la réglementation, ne doit se répercuter sur les prix des marchandises existant en stock chez les commerçants.

« Le cas particulier des négociants en produits métallurgiques ne constitue pas d'ailleurs, en fait, une dérogation à ce principe, étant donné que les intéressés sont astreints à reverser à une caisse de péréquation les plus values qu'ils ont pu réaliser sur leur stock.

« J'ajoute que les commerçants, pour éviter de fâcheuses disparités entre les prix de marchandises similaires, acquises à différentes époques, peuvent être autorisés par les Comités départementaux de Surveillance des Prix à établir des moyennes applicables aux marchandises de même catégorie, étant entendu qu'il s'agit, en l'espèce, de moyennes pondérées. Vous constaterez aisément que ce procédé ne saurait, en aucune manière, être assimilé à une revalorisation de stock. »

Réponse très nette mais qui néglige le fond du problème. Les services économiques des Finances ignoraient-ils qu'une matière première ne peut se vendre qu'à un cours uniforme ? Ignoraient-ils qu'il n'existait pas de Caisse de péréquation en Algérie ? Ignoraient-ils que le système des moyennes pondérées est totalement inapplicable en l'espèce ?

Emanant d'un Service de Contentieux muré dans les textes et retranché du monde, peut-être cette lettre s'expliquerait-elle. Mais d'un Service d'Économie ! Pas le moindre effort pour comprendre la situation des honnêtes gens condamnés pour ne pas avoir appliqué une loi, dans leur cas, inapplicable.

La jurisprudence est presque unanime. « Attendu qu'il est incontestable que cette valeur de remplacement est refusée au détaillant et qu'il ne saurait, en aucun cas, l'invoquer pour justifier une hausse du produit qu'il met en vente... » (Trib. Cor. *Sedan* 7-2-1940 — *Gaz. Pal.* 1940-1-169) — (Voir également Trib. Cor. *Lyon* 28-2-1938.)

Aux marchands de fer, un document beaucoup plus impressionnant devait être fourni : le jugement du Tribunal Correctionnel d'Oran du 12 Juillet 1941.

Les trois marchands de fers inculpés étaient condamnés respectivement à 24, 18 et 12 mois de prison, sans sursis, et à de fortes amendes.

En appel, à Alger, le 13 Novembre 1941, le jugement fut confirmé en son principe, mais la prison supprimée pour une affaire et ramenée à 2 mois avec sursis pour les deux autres. (Les condamnés, dont l'un avait soixante-deux ans, avaient purgé six mois de prison, y compris de la prison préventive...).

Deux attendus de l'arrêt, qui est très nuancé, sont à citer (1) :

« Attendu que si, comme il a été dit, une autorisation
« de majorer les prix peut légalement s'appliquer aux mar-
« chandises en stock existant à la date à laquelle intervient
« l'autorisation de hausse, c'est à la condition que cette exten-
« sion aux stocks, anormale, et faisant échec particulièrement
« grave au principe du blocage des prix, soit formellement
« exprimée par l'autorité qui accorde l'autorisation et pour le
« moins, d'une façon non équivoque. »

.....
« Attendu, en effet, que le prévenu n'est pas de la caté-
« gorie de ces spéculateurs qui s'efforcent d'échapper à la légis-
« lation rigoureuse mais nécessaire sur le contrôle des prix ;
« qu'il n'a pas constitué de stocks en vue de spéculer, que les
« ventes avec majorations incriminées et reconnues par la Cour
« illégales ont été faites sans dissimulation et, au contraire,
« portées à une comptabilité régulièrement tenue. Attendu
« d'autre part que l'honnêteté et l'habituelle probité commer-
« ciale de ... est indiscutée ; que la considération dont il a
« joui jusqu'à ce jour lui ont valu d'être Président du Syndicat
« des Marchands de fer d'Oran. »

(1) Les attendus sont semblables dans les trois cas.

Le premier attendu expose la doctrine de la non revalorisation, le second, qui salue la probité du condamné, souligne, volontairement ou non, l'aveugle dureté du système du délit contraventionnel.

Il faut bien le reconnaître, d'après la loi correctionnelle des prix, telle qu'elle existait, au moment du procès, les juges d'Alger ont correctement prononcé.

★ ★

B) La loi fiscale

Refoulée par le Service des Prix des Finances, la notion de provision pour reconstitution des stocks a pénétré les services fiscaux de ce même ministère.

Une loi du 30 Janvier 1940 a institué un prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices. Les industriels et les commerçants seront imposés lourdement sur les bénéfices exceptionnels dus aux circonstances mais, sur ces bénéfices, une certaine somme pourra être prélevée pour la reconstitution ultérieure des stocks.

Le stock du dernier inventaire — précédant le 1^{er} Septembre 1939 — étant supposé constant en quantité, il pourra être déduit du bénéfice imposable, une provision correspondant à l'accroissement de valeur — à la valorisation — de ce stock.

D'abord fixé forfaitairement pour 1940, à 1,25 par l'arrêté du 12 Mars 1941, l'indice de réévaluation a pu se confondre, ensuite avec la hausse homologuée (arrêté du 20 Avril 1941) soit 1,59 pour les produits sidérurgiques. Pour 1941, l'arrêté du 13 Février 1942 a ramené l'indice des métaux matières premières à 1,40.

Il ne s'agit, évidemment, que d'une mesure partielle : la provision est prélevée sur le bénéfice. Sans bénéfice, pas de provision et bien rares sont les entreprises dont les bénéfices bruts sont tels que la réserve pourra correspondre aux besoins de reconstitution ultérieure.

Il y a toutefois, dans cette disposition, une reconnaissance formelle de la notion du stock-outil. Les marchands de fers, qui ne sont pas des juristes, y virent la confirmation de leur attitude.

★ ★

C) La loi professionnelle

Surtout, les marchands se savaient amplement couverts, sur le plan professionnel, par les autorités les plus hautes. En un temps où toutes les voix gouvernementales proclament la renaissance et la priorité du corporatisme, n'est-ce pas là l'essentiel ?

L'organisation professionnelle actuelle, les Syndicats de la sidérurgie l'avaient préfigurée dans le statut de 1936. Ils avaient sévèrement contrôlé les prix appliqués par leurs adhérents et appuyé par des sanctions contractuelles l'autorité des contrôleurs.

Ce n'était, encore, toutefois, qu'une organisation de droit privé.

La situation évolue singulièrement le jour où la Loi du 16 Août 1940, sur l'Organisation provisoire de la Production Industrielle vient créer les Comités d'Organisation ; des organismes administratifs officiels, érigés en établissements publics (1) se substituent ainsi aux organismes syndicaux préexistants.

La transition est, certes, ménagée : le nouveau Comité conserve les organisations anciennes, utilisant notamment, au moins à titre transitoire, les commissions régionales.

Il n'en est pas moins certain que, juridiquement, la Loi du 16 Août 1940 entraîne un bouleversement profond et que la situation passe du plan contractuel du droit privé au plan réglementaire du droit public.

Nous avons vu (2) qu'au pouvoir de proposition fixé par l'alinéa 5 de l'article 2 de la Loi du 16 Août 1940 « Proposer aux administrations publiques compétentes, le prix des produits... »

s'ajoute le pouvoir tiré de l'alinéa 4 du même article :

« Fixer les règles s'imposant aux entreprises, en ce qui concerne les conditions générales de leur activité, la régularisation de la concurrence... »

et nous savons que, pour les produits sidérurgiques, tout au moins, ce serait vider le paragraphe 4 de tout contenu que d'ad-

(1) Établissements publics tout au moins au point de vue qui nous occupe ici, c'est-à-dire dans l'exercice de leurs fonctions (Voir arrêt Ass. Génér. Conseil d'Etat 31 Juillet 1942, G. P. 266 — CROQUEZ, G. P. 1941, doc. p. 83 — Aff. DEGOND c/ PAINVIN, trib. Seine, 27/3/42, G. P. 16/6/42 et Cour Appel Paris 30/7/42, G. P. 10/10/42).

(2) Voir pages 65.

mettre qu'il ne suppose aucune action dans le domaine des prix, puisque la concurrence et l'activité des entreprises n'ont pu, dans le passé, être régularisées qu'à partir du moment où la corporation a défini et appliqué une stricte politique des prix.

L'établissement des barèmes régionaux, leur diffusion et le contrôle de leur application, n'apparaissent plus comme la manifestation d'une activité syndicale mais comme l'exercice du pouvoir public : une forme de l'économie dirigée.

L'article 7 de la même loi autorise le Comité d'Organisation à provoquer des sanctions ? Moins infâmantes que des peines correctionnelles, ne comportant ni intervention du juge répressif, ni casier judiciaire, elles ne sont cependant ni bénignes ni illusoires. Interdiction temporaire ou définitive d'exercer la profession ou n'importe quelle profession, amendes écrasantes pouvant atteindre 10 % du chiffre d'affaires. Un industriel a subi 1.600.000 francs d'amende et 6 mois d'interdiction de fonction pour avoir contrevenu « à la discipline nécessaire au relèvement de l'économie nationale ».

La décision n° 1013 traduisait l'étendue de la compétence que le C. O. C. P. S. estimait lui appartenir, en matière de prix :

« Le C. O. C. P. S. rend obligatoire la stricte application, pour les ventes à la sortie des magasins, des prix résultant des barèmes régionaux établis par ses soins.

« Les infractions à la présente décision sont passibles des sanctions prévues à l'article 7 de la Loi du 16 Août 1940. »

Cet ordre est signé du Président du C. O. C. P. S., approuvé par le Commissaire du Gouvernement, Délégué du Ministre. Autrement dit, en s'appuyant sur la loi professionnelle, le chef de la profession et le Ministre de la Production ordonnent la vente au nouveau prix de toute marchandise sortant des magasins, c'est-à-dire la valorisation des anciens stocks.

Beaucoup plus tard, le 25 Novembre 1941, une circulaire du Secrétaire Général pour les questions économiques aux Finances, écrivait que les Services de contrôle ne sauraient se considérer comme liés par des circulaires des Comités d'Organisation n'ayant pas reçu l'approbation préalable des services compétents de l'Économie Nationale et des Finances. Bien que, littéralement cette circulaire ne s'applique qu'aux commentaires et interprétations des arrêtés de prix et que la

décision n° 1013 du C. O. C. P. S. ne commente pas un arrêté puisqu'elle a trait à une « répercussion » il semble évident que la décision 1013 entre dans la catégorie des actes visés.

Mais avant cette mise en garde qui n'a d'ailleurs que la valeur limitée d'une circulaire, quelle raison aurait eu un marchand de fer de douter de l'autorité de l'ordre 1013 ?

Que pouvait-il faire ? Désobéir ? Courir 'au-devant de l'amende et de l'interdiction de fonction ?

A dire vrai, aucune hésitation de sa part. Il n'entrevoit pas qu'un problème puisse se poser. Son Président de Comité d'Organisation, son Ministre direct le rappellent à l'observation stricte des usages de sa profession. Il les respectera. Et d'autant plus que chaque jour, les discours officiels, la presse et les émissions radiophoniques lui confirment la nécessité de la discipline et de la hiérarchie.

★
★ ★

D) Le conflit

L'étude approfondie de la question, à la suite de l'affaire d'Oran, amène au jour un conflit de textes irréductible.

Au nom de la loi des prix, toute vente au prix de remplacement est interdite sous peine de prison et d'amende.

Au nom de la loi des prix, toute vente au prix de rem-les marchandises doivent être vendues à un cours unique, donc valorisées quand elles sont anciennes.

D'un côté le Ministre des Finances, de l'autre celui de la Production.

Saisis entre les deux branches du dilemme, les marchands de fer sont nécessairement en infraction. S'ils valorisent, ils iront en prison pour avoir enfreint la loi des prix ; s'ils ne valorisent pas, ils seront frappés de mort commerciale pour avoir violé la loi professionnelle du prix imposé. Ainsi que le déclarait une consultation : « il y a antinomie entre la règle corporative et la répression pénale ».

Situation invraisemblable dans laquelle se trouva plongée, pendant des mois, toute une corporation et qui a causé bien des souffrances, puisque des hommes, dont les tribunaux ont reconnu la bonne foi, ont été jetés en prison au même titre que des condamnés de droit commun.

Pourtant, disons-le, l'existence d'un semblable conflit n'est pas tellement suprenante.

Dès avant la guerre, l'économie française vivait en plein désordre et les réformes ébauchées depuis 1936, sans être toutes mauvaises, n'avaient fait qu'augmenter la confusion.

Le Gouvernement de l'Armistice poursuit une réforme foncière. La mise en place de l'économie dirigée est venu bouleverser les habitudes de l'économie dite libérale. Cela ne pouvait aller sans heurt.

Tous les organisateurs savent qu'en modifiant une méthode de travail défectueuse, ils traverseront une période de désarroi. Le nouveau système, en plein rôle, ne sera pas encore compris, l'ancien, ancré dans les réflexes, survivra par traînées.

Puis, peu à peu, la crise s'apaisera, le personnel assimilera les nouveaux gestes et le bénéfice d'un système rationnel apparaîtra aux yeux de tous.

Quoi d'inattendu, par conséquent, à ce que le changement de front économique s'accompagne de heurts et d'incohérences. Aussi bien les administrations ne peuvent-elles examiner les questions que les unes après les autres et, comme la vie ne s'interrompt pas, des secteurs organisés coexistent avec des secteurs qui ne le sont pas encore, avec tous les grincements et grippements que cela comporte.

Dans un article paru dans la revue « Patrie » (1) M. BARTHELEMY, Garde des Sceaux, écrivait :

« Chaque loi est une passerelle qu'on lance devant soi
« pour traverser la difficulté du moment. Ne vous étonnez pas,
« je vous prie, de certaines imperfections qui sont filles légi-
« times de l'improvisation, laquelle, à son tour, est fille légi-
« time de l'impérieuse nécessité. »

Certes, nous ne nous étonnerons pas que les lois ne soient pas des monuments parfaits, alors que les choses sont sans cesse mouvantes. Mais nous sera-t-il permis d'émettre le vœu que, puisque les textes sont inévitablement inadaptés, fonctionnaires et juges ne soient pas liés par la lettre mais s'ingénient de toute leur expérience et de toute leur science juridique à concilier la loi avec les exigences du réel.

Comment, dans cette forêt de textes contradictoires, des

(1) Patrie n° 1, 1941.

négociants, dont on ne peut exiger qu'ils aient une culture juridique étendue, auraient-ils pu se diriger ?

Et d'abord, parmi ces législations opposées, à laquelle donner la prépondérance ?

L'Économiste invoquera la suprématie de l'Économie dirigée, traduite dans la loi professionnelle, pour minimiser les effets de la loi sur les prix.

Le Politique écartera la réglementation de circonstance qu'est la loi des prix au bénéfice des lois fondamentales de l'ordre nouveau. Et telle est, dans son esprit, la Loi, provisoire seulement en ses dispositions, du 16 Août 1940.

Le Juriste qui ne veut connaître que le droit écrit, se référera aux textes, constatera qu'ils n'ont pas été respectés, ajoutera que le maintien de la règle du droit, si imparfaite qu'elle soit, est la condition de l'ordre dans la société et fera céder le pas à toutes autres dispositions devant la loi correctionnelle.

Quant aux intéressés, ils assistent, impuissants, quelque peu étourdis, à ces joutes spirituelles et, s'ils n'applaudissent pas, c'est qu'ils se souviennent que l'enjeu est leur patrimoine et leur liberté. Ils découvrent, à leurs dépens, la valeur relative d'une signature ministérielle, la finesse des voies et moyens, le jeu subtil des compétences et des incompétences.

CHAPITRE VIII

RECHERCHE D'UNE SOLUTION

Seule, une loi prenant partie sur la valorisation des stocks sidérurgiques pouvait trancher le débat.

Il fallait régler le passé afin d'éviter que les 2.661 marchands de fer français ne soient plus longtemps passibles des tribunaux pour avoir appliqué les règles de leur profession et obéi aux ordres de leur Ministre.

Il fallait régler l'avenir, en prévision de nouvelles hausses.

Plusieurs formules pouvaient être envisagées :

- la moyenne pondérée ;
- la hausse différée ;
- la hausse modérée ;
- le versement au Trésor ;
- le versement à une Caisse de péréquation ;
- la valorisation bloquée.

A) La moyenne pondérée

La lettre du 5 Avril 1941, de l'Économie Nationale au Gouvernement Général de l'Algérie (1) comme, aussi, le jugement de première instance d'Oran, affirment qu'il était loisible aux marchands de fer d'utiliser le système de la moyenne commerciale, dite moyenne pondérée.

Le commerçant établira la moyenne pondérée entre ancien et nouveau prix. Il pourra donc vendre à un cours unique. S'il reçoit de nouveaux arrivages, la moyenne sera modifiée.

C'est d'une belle simplicité. Au moins sur le papier.

Mais que vont faire les négociants en outillage, par exemple, qui vendent quelque 25.000 articles différents ? Vont-ils se transformer en vastes offices de calculs, sans cesse occupés à modifier les prix ?

Que vont faire aussi les commerçants en produits sidérurgiques qui ne peuvent, sans jeter le trouble, vendre autrement qu'au barème ?

Dans leurs magasins, les arrivages et les sorties sont incessants. Les poutrelles nouvelles sont posées sur le tas des poutrelles anciennes. La moyenne est en perpétuelle modification puisque chaque entrée d'articles la rapproche un peu plus du prix le plus récent. Le prix de vente au consommateur va-t-il être sans cesse remanié ?

Les barèmes qui classent les articles d'après le prix de revient deviendront inapplicables. Il serait, en effet, inconcevable d'achat et, par conséquent, le prix de vente de chaque article, va varier indépendamment des prix voisins. La cornière de 20, plus coûteuse à fabriquer que la cornière de 50 sera vendue moins chère, si elle est stockée depuis longtemps.

Au lieu de comporter deux mots « au cours » les remises de prix, souvent fort détaillées, comporteront 100, 200 ou 300 chiffres différents, sans aucune classification logique.

Les factures se compliqueront en proportion.

Lorsque parviendront les commandes, les prix auront évidemment varié, puisque le stock aura changé entretemps. Nous que tous les mouvements de stocks restent parallèles. La moyenne velle correspondance.

(1) Voir page 92.

Prix différents, enfin, d'entreprise à entreprise. Tel profil valant ici « n », vaudra là « $n + 10 \%$ » et ailleurs « $n - 7 \%$ » ; un article sera plus coûteux chez un négociant, plus accessible, dans des proportions variables, chez les autres. Affolement du marché.

Quoi qu'en ait pensé le rédacteur du texte cité, la moyenne pondérée est la négation même des conditions reconnues essentielles au bon fonctionnement du commerce sidérurgique. Elle entraînerait une mobilité incessante des prix qui varieraient chaque jour, indépendamment de toute classification et sans aucun parallélisme, de maison à maison. Pour le commerce des produits sidérurgiques, elle est le plus virulent ferment d'anarchie jamais imaginé.

★ ★

B) La hausse différée

Le raisonnement est simple. Décalons la hausse du commerce, par rapport à la hausse des usines, du temps nécessaire à l'écoulement des stocks. Si le stock représente deux mois de vente, une hausse accordée le 1^{er} Janvier aux producteurs ne sera admise pour les distributeurs que le 1^{er} Mars. Il ne s'agit d'ailleurs que d'une mesure forfaitaire et globale, puisque la durée d'écoulement n'est évidemment la même, ni pour tous les marchands de fer, ni pour tous les articles et que des produits achetés au nouveau prix entreraient en magasin pendant la période d'attente.

Des formules de cette conception ont été retenues pour les produits anticryptogamiques, la passementerie, les vêtements de travail, les cuirs, etc...

Le système présente l'avantage, si le délai est bien apprécié, de préserver l'unité des prix et d'éviter d'incessants calculs comme avec le procédé précédent.

★ ★

C) La hausse modérée

La hausse, ici, suit immédiatement la hausse usine, mais elle n'a pas la même amplitude.

Pour fixer le chiffre de la majoration que peuvent appliquer les marchands, on tient compte de leurs stocks anciens, de la

cadence des entrées et des sorties, et l'on fixe un prix intermédiaire..

Méthode qui demande des évaluations compliquées, dont les résultats risquent d'être rapidement faussés par les entrées réelles, bien différentes, surtout aujourd'hui, des prévisions.

Même si les prévisions sont exactes, il arrivera un moment où la masse du stock ancien sera, par rapport à la masse du stock nouveau, inférieure aux bases prises pour le calcul de la moyenne et où il faudra revoir les prix. D'où deux hausses successives au lieu d'une seule.

La stabilisation des cours, si désirable pour cet étalon de valeur que constitue l'acier, s'accomode mal de ces variations, et la méthode paraît à rejeter.

★ ★

D) Le versement au Trésor

Dans l'intérêt général, le Commerce sidérurgique ne saurait pratiquer que des prix uniformes. Or, la loi des prix commande que les commerçants ne conservent pas la marge de valorisation.

Cette marge, ils la verseront au Trésor.

Solution brutale. Elle a le mérite de permettre la vente au prix de remplacement, mais elle détruit tout le bénéfice économique de cette mesure, en ce qui concerne la reconstitution du stock.

Elle résulte également d'une confusion. Pourquoi un versement au Trésor ? Les dispositions concernant les prix, pensons-nous, sont d'ordre économique. Or, la solution est d'ordre fiscal.

Alors que la vente selon le cours d'achat ou selon la moyenne pondérée profite immédiatement au consommateur qui paie moins cher que s'il y avait valorisation, alors que la vente au prix de remplacement profite, à terme, au consommateur qui a tout intérêt à l'ordre commercial, le versement au Trésor est une mesure de fiscalité entièrement étrangère au but qu'on prétend viser.

Ont fait l'objet de versement au Trésor les produits pétroliers, le sucre, etc...

★ ★

E) Le versement à une Caisse de péréquation

Le principe est le même que dans le cas précédent, en ce sens que la vente à la valeur de remplacement devient licite mais que la différence de cours est versé à une caisse professionnelle.

Ce supplément de prix est destiné, en théorie, à limiter, dans l'avenir, l'amplitude des hausses ou à les retarder.

Le système s'apparente donc, tantôt à la hausse modérée, tantôt à la hausse différée, avec cette distinction qu'au lieu de procéder à une évaluation forfaitaire (tant de mois de décalage, tel cours intermédiaire valable pour tous) qui n'est qu'une moyenne lésant certains, avantageant les autres, on répartit équitablement la charge au moyen de la péréquation.

Cette péréquation dans le temps est un éclusage. Mais un éclusage suppose connus le niveau du plan bas et celui du plan haut. Or, si l'on connaît bien le cours de départ, comment même supposer, dans les circonstances présentes, le cours d'arrivée ?

Il peut être plus bas (cas non invraisemblable puisque nous raisonnons dans le temps sans fixer de terme). A quoi sera alors affecté le solde créditeur de la caisse ? A accélérer la baisse ? Cela sera, le plus souvent, contre-indiqué.

Le cours d'arrivée sera, fort probablement, plus élevé. Si la hausse est d'importance moyenne, la Caisse jouera son rôle. Si elle est considérable — et la conjoncture n'exclue, hélas nullement, cette hypothèse — la caisse n'apportera qu'un peu d'eau à la mer. Son rôle sera inexistant.

En pratique, il est probable que cette caisse dont l'objet n'est défini, en général, que d'une façon assez vague, servira à d'autres fins, d'intérêt corporatif sans doute, mais étrangères au rôle de régulateur envisagé.

Elle aura eu l'inconvénient de rendre collectif ce qui pouvait rester patrimoine privé et d'avoir enlevé un puissant ressort à l'initiative individuelle.

Les Caisses de péréquation dans le temps sont, en définitive, d'intérêt économique fort contestable.

Elles s'opposent aux Caisses de péréquation dans l'espace qui nivellent les prix des produits identiques de provenances différentes et dont la nécessité est certaine puisqu'il s'agit d'uni-

fier les cours en un même moment. La plupart des caisses de péréquation sont, heureusement, de ce type : cuirs et peaux, papeterie, caoutchouc, produits dérivés du pétrole, aciers importés d'Allemagne, pyrites, charbons pour l'industrie gazière, etc..

Une question peut d'ailleurs se poser. Ces caisses sont-elles toujours légales et qu'en subsisterait-il si une action en Conseil d'État contestait leur validité ?

Aucune hésitation pour les caisses créées en vertu de lois, d'arrêtés du Ministre de l'Armement et du Ravitaillement ou de décisions d'un répartiteur. La loi se suffit à elle-même, les décisions des répartiteurs procèdent de la Loi du 10 Septembre 1940, celles du Ministre de l'Armement du décret du 13 Octobre 1939, celle du Ministre du Ravitaillement de la Loi du 28 Mars 1941.

Que valent, par contre, en la matière, les décisions d'un Comité d'Organisation ?

La Loi du 16 Août 1940 accorde, évidemment, de très larges pouvoirs aux Comités d'Organisation mais il n'y est pas fait mention de la faculté de créer des Caisses de péréquation et la charge « de fixer les règles s'imposant aux entreprises en ce qui concerne... les modalités des échanges de produits » ne pourrait que difficilement impliquer cette faculté.

Que valent les arrêtés Finances/Production ? Ils ne trouvaient aucun fondement explicite dans la loi des prix ou dans aucun autre texte. Le fait que la Loi du 21 Octobre 1940 n'avait pas repris la disposition du décret du 9 Septembre 1939 prévoyant que le Ministre responsable pourrait prendre des décisions autorisant les compensations ou péréquations nécessaires entre les prix des produits nationaux et les prix des produits importés (péréquation dans l'espace exclusivement) paraissait bien confirmer que l'auteur du texte avait voulu que cet ordre de questions fasse l'objet de lois distinctes.

Désormais, les arrêtés Finances/Production peuvent s'appuyer sur un paragraphe nouveau, introduit dans l'article 1^{er} de la Loi du 21 Octobre 1940 par la Loi du 7 Août 1942 : « En outre, les Secrétaires d'État qui ont compétence pour prendre les décisions prévues aux paragraphes 1^{er} (arrêtés interministériels) et 2^e (arrêtés Finances) du présent article, peuvent assortir ces décisions de toutes mesures accessoires destinées à en assurer

l'application ». La création d'une caisse de péréquation peut être considérée comme l'une de ces mesures accessoires.

Il semble bien que le Conseil d'État, jugeant en droit strict, pourrait déclarer nulles certaines caisses qui fonctionnent aujourd'hui; à moins que, fidèle à son esprit pragmatique, il ne préfère l'ordre aux textes. Ce que nous ne saurions déplorer.

Il y a une mode pour les formules financières comme pour les collifichets féminins. L'esprit humain est ainsi fait. Constatons que la mode financière est aux Caisses de péréquation. Chaque mois, presque, en voit naître. Champignonnage dangereux car cette floraison de caisses entraîne une multiplication de gestions et de gestionnaires, un contrôle délicat, des perspectives de liquidation qui ne seront peut-être pas sans histoire.

F) La valorisation bloquée

Les systèmes précédents, sauf celui de la moyenne pondérée, qui est en tous points détestable, permettent de vendre à un cours uniforme. Ils excluent la valorisation nécessaire à la reconstitution du stock-outil.

Le système de la hausse différée comporte la vente à l'ancien prix, celui de la hausse pondérée la vente à un prix moyen qui absorbe la marge de valorisation, ceux du versement au Trésor ou à une caisse de péréquation, l'abandon de la marge.

Aucun n'admet donc la pratique de la valeur de remplacement, au sens couramment employé, c'est-à-dire comportant, pour le commerce, appropriation de la marge de hausse des anciens stocks.

Pourtant cette valorisation s'impose. En conversation privée, de nombreux fonctionnaires le reconnaissent avec, toutefois, certaines réserves :

— Que feriez-vous de la marge ? La pénurie de matières premières interdit, en grande partie, le remplacement. Vous disposeriez donc d'une masse de trésorerie distraite de son objet naturel et vous cherchiez à l'employer en achats d'autres biens, meubles ou immeubles. Admettre dans les circonstances présentes, la valorisation de vos stocks, ce serait pousser à la hausse. Ce serait accroître la circulation monétaire à un moment où le devoir des Finances est de l'éponger.

Raisonnement d'apparence correcte. Nul n'ignore que, fort régulièrement, la provision de réévaluation des stocks a souvent été réinvestie en matériel ou en immobilisations financières. Ce n'est d'ailleurs pas à regretter, car les entreprises qui ont accompli ces actes de saine gestion auront trouvé ainsi une base de financement lorsqu'elles pourront, à nouveau, reconstituer des réserves en marchandises.

Entre ces deux exigences, défense du franc et sauvegarde de l'avenir du commerce et de l'industrie, n'y aurait-il pas une conciliation possible, tout au moins pour les stocks de matières premières essentielles ?

Qu'on laisse pratiquer par les commerçants, selon les règles traditionnelles, la vente à la valeur de remplacement. Qu'on leur laisse la propriété de la marge de valorisation. Mais qu'on en surveille l'usage.

Si le remplacement est possible, parfait ! La marge a joué son rôle économique.

Si provisoirement, il ne l'est pas, la marge sera bloquée au nom du commerçant, en un compte bancaire — Caisse des Dépôts et Consignation ou autre — sous la surveillance d'autorités administratives.

Elle ne sera débloquée et remise à la disposition de son propriétaire que le jour où celui-ci pourra acquérir les marchandises faisant l'objet de son commerce.

La vente aura eu lieu à la valeur de remplacement, la reconstitution des stocks aura été rendue possible et la trésorerie n'aura pu peser sur les prix; puisque, pendant toute la période où elle n'aura pu être réemployée, elle aura été immobilisée.

La technique financière fournirait d'ailleurs d'autres moyens de blocage que la Caisse des Dépôts et Consignation. On peut imaginer une souscription obligatoire à des Bons du Trésor spéciaux ou spécialement estampillés, à des bons d'impôts n'ayant validité que plusieurs années après, etc... L'expérience financière allemande enseigne des procédés de cet ordre.

Le Contrôle, de nature fiscale, ne serait pas plus compliqué que celui qu'entraîne une caisse de compensation. En renonçant à bloquer les petits comptes (il y a beaucoup de très petits marchands) on limiterait d'ailleurs le nombre des assujettis. (Voir, en fin de chapitre, une esquisse d'arrêt).

— Savez-vous quel cours auront atteints les produits sidérurgiques lorsque vous pourrez réapprovisionner vos magasins et quelle fraction de stock vous pourrez retrouver ?... Malgré le déblocage de vos comptes, vous aurez besoin de trésorerie. A quoi bon compliquer : l'État financera le démarrage.

La réponse, authentique, a été faite par une haute personnalité et de telle sorte qu'elle ne pouvait être une boutade.

Conception surprenante. Le commerce et l'industrie considérés comme de quasi services publics, renflouables par le Trésor. N'est-ce pas risquer d'annihiler l'ingéniosité et l'ardeur du chef d'entreprise, ardent à défendre son patrimoine, et vouloir le transformer en fonctionnaire fataliste ?

Faut-il qu'après chaque guerre se lancent des formules de facilité, « L'État paiera » cette fois-ci « L'autre État paiera » après la précédente guerre — et que ces slogans funestes soient d'origine officielle ?

Même si le malheur voulait que la baisse de la monnaie soit d'une telle amplitude que les réserves bloquées ne correspondent pratiquement plus à aucun pouvoir d'achat, il aurait cependant fallu laisser au commerçant la propriété de la marge. Mirage peut-être, mais mirage nécessaire pour ne pas tuer l'initiative individuelle. Les hommes ne sont pas tous des financiers mus par des raisonnements d'une sécheresse d'épure. Les financiers eux-mêmes...

Devant la vague de péréquation, le système de valorisation bloquée n'a guère de chance de rencontrer audience. Il serait pourtant, croyons-nous, le seul moyen de concilier la défense actuelle des prix avec la préparation de la reprise industrielle (1).

Arrêté-type de valorisation bloquée :

Vu la Loi du

ARTICLE PREMIER. — Chaque ressortissant dépendant du Comité d'Organisation du ... dressera, compte tenu des dispo-

(1) Un projet, d'inspiration voisine, mais de portée moindre, a été présenté sous le nom de " Bons de sécurité " par le Comité d'Action Economique et Douanière (Vie Industrielle du 3 Septembre 1942 " Comment réduire le pouvoir d'achat excédentaire des entreprises ").

sitions de l'article VIII, un inventaire des produits lui appartenant à la date du (date de la hausse des prix).

Cet inventaire sera établi par catégories de produits. Il sera transmis au Comité d'Organisation. Cet inventaire détermine le stock de base retenu pour l'application de la loi du

ARTICLE II. — Mensuellement, chaque ressortissant fournira au Comité d'Organisation la situation des quantités en magasins, établie à la fin du mois précédent, sous la même forme que l'inventaire de base.

ARTICLE III. — Dans le cas où, dans le courant d'un mois déterminé, la quantité facturée à la clientèle par le ressortissant considéré serait supérieure à la quantité facturée à ce ressortissant par ses fournisseurs, pour livraisons à destination de magasins, le solde ainsi dégagé viendrait en déduction du stock fixé à l'article I^{er} ci-dessus.

La somme correspondant au produit de la quantité ainsi dégagée, par la différence entre le cours homologué, en vigueur pendant ledit mois et le cours homologué en vigueur immédiatement avant le serait portée au crédit d'un compte spécial tenu par le ressortissant intéressé.

Si, au contraire, pendant un mois déterminé, la quantité facturée à la clientèle se trouvait inférieure à la quantité facturée au ressortissant par ses fournisseurs, pour livraisons à destination de magasins, le solde ainsi dégagé viendrait en reconstitution du stock de base.

La somme correspondant au produit de la quantité ainsi dégagée par la différence entre le cours homologué, en vigueur pendant ledit mois et le cours homologué, en vigueur immédiatement avant le serait alors portée au débit du compte spécial susvisé.

Toutefois, aucune somme ne serait plus portée au débit du compte spécial, dans le cas où la quantité en stock atteindrait ou dépasserait le stock de base.

Le compte spécial ne pourra, en outre, en aucun cas, devenir débiteur.

Le solde du compte spécial, tel qu'il résulte de l'arrêté du mois précédent, est repris au début du mois suivant, de manière à ce qu'il n'y ait aucune interruption dans son fonctionne-

ment pendant toute la durée d'application de la présente réglementation.

Un relevé de ce compte spécial est adressé, chaque mois, par chacun des ressortissants concernés, au Comité d'Organisation.

ARTICLE IV. — En même temps que seront adressés au Comité les documents visés aux articles II et III, et sauf rectifications ultérieures qui seraient nécessaires, le ressortissant intéressé versera dans un Établissement de banque agréé, à un compte spécial bloqué; ouvert à son nom, les fonds correspondant aux sommes portées au débit du compte spécial.

Le ressortissant intéressé ne pourra, par contre, retirer les fonds correspondant aux sommes portées au crédit du compte spécial qu'après visa accordé par la Commission prévue à l'article VI ci-dessous. Ce visa devra être accordé, au plus tard, dans un délai de 10 jours, à dater de la réception des documents visés aux articles II et III.

ARTICLE V. — En cas de hausse ultérieure des cours, il sera fait application des dispositions prévues aux articles III et IV, la différence prise en considération étant alors l'écart entre le cours homologué, en vigueur au moment considéré et le cours homologué, immédiatement en vigueur avant le (date de la hausse initiale).

ARTICLE VI. — Les opérations résultant de l'application du présent arrêté sont placées sous le contrôle d'une commission composée du Président du Comité d'Organisation, du Commissaire du Gouvernement et du Contrôleur financier du Comité d'organisation. Cette Commission aura tous pouvoirs pour s'assurer de la sincérité des documents remis et notamment pour procéder, d'après les livres ou dans les magasins, aux vérifications qui lui paraîtraient nécessaires, en ce qui concerne les déclarations de stocks.

ARTICLE VII. — Sans préjudice des sanctions civiles et pénales, toutes fausses déclarations, retards ou infractions quelconques seront passibles des peines édictées par l'article VII de la loi du 16 Août 1940.

ARTICLE VIII. — Les dispositions qui précèdent ne sont applicables qu'aux ressortissants totalisant — compte tenu des

marchandises en route à l'ancien cours — plus de (quantité) de produits à la date du (date de la hausse).

Lorsqu'un ressortissant possèdera des stocks dans plusieurs magasins, ces stocks ne seront pas considérés séparément, mais dans leur ensemble.

ARTICLE IX. — Des arrêtés ultérieurs pourront modifier les conditions de fonctionnement du compte spécial.

ARTICLE X. — Le Ministre, Secrétaire d'État aux Finances...

CHAPITRE IX

LA LOI DU 12 JANVIER 1942 RELATIVE AU COMMERCE DES PRODUITS SIDERURGIQUES

A. — LES TEXTES

Dès que le jugement d'Oran fut connu, c'est-à-dire dès fin Juillet 1941, le C. O. C. P. S., justement ému, sollicita des mesures de protection de la part des ministères intéressés.

La bonne foi et l'attitude économiquement irréprochable des marchands de fer empêchaient de les abandonner aux rigueurs d'une loi, pour eux inapplicable. Mais la crainte de créer un précédent, des raisons d'un autre ordre peut-être, retardèrent, pendant des mois, la décision. L'affaire fut trois fois évoquée en Conseil Économique interministériel pour aboutir, enfin, en Conseil des Ministres.

Pendant ce temps, les condamnés d'Oran passaient en appel, et, au lieu d'être acquittés comme ils l'auraient sans doute été si la loi attendue avait été promulguée avant l'audience, ils virent leur condamnation confirmée dans son principe.

Enfin, la loi du 12 Janvier 1942 est venue poser le principe du règlement. Elle a été commentée par une note du 20 Février et une instruction du 20 Mars. Un arrêté d'application a été pris le 24 Juin 1942.

Voici les textes :

Loi du 12 Janvier 1942

« Nous, Maréchal de France, Chef de l'État Français,
« vu la Loi du 21 Octobre 1940, modifiant, complétant et
« codifiant la législation sur les prix, le Conseil des Ministres
« entendu, décrétons :

« ARTICLE PREMIER. — Il est institué, au profit du Trésor, une taxe exceptionnelle de compensation sur les bénéfices réalisés par les commerçants en produits sidérurgiques ayant à l'occasion des majorations de prix autorisées en application du décret du 1^{er} Juillet 1937 et des textes subséquents, vendu les produits qu'ils détenaient en stock aux nouveaux cours.

« Après avis du Comité Central des Prix, le Ministre, Secrétaire d'État à l'Économie Nationale et aux Finances, le Secrétaire d'État à la Production Industrielle fixeront, par arrêté, la quotité et les modalités d'application de la taxe.

« ARTICLE II. — En vue d'établir, à l'avenir, une péréquation du prix des produits sidérurgiques existant dans les magasins du commerce à la date de modification des prix homologués, il est créé une Caisse professionnelle de compensation.

« Cette Caisse est alimentée par des versements compensatoires correspondant à la plus value résultant de la vente des produits en stock aux nouveaux cours.

« Le Ministre Secrétaire d'État à l'Économie Nationale et aux Finances et le Secrétaire d'État à la Production Industrielle fixeront par arrêté, sur avis du Comité Central des Prix, la quotité et les modalités de ces versements et, éventuellement, les dépenses qui seront mises à la charge de la Caisse de compensation.

« ARTICLE III. — La Caisse de compensation est soumise au contrôle financier de l'État, prévu par décret du 23 Octobre 1940. Il sera mis fin aux opérations de la Caisse par une décision concertée du Secrétaire d'État à l'Économie Nationale et aux Finances et du Secrétaire d'État à la Production Industrielle qui déterminera notamment l'affectation à donner aux sommes provenant de sa liquidation.

« ARTICLE IV. — Le présent décret sera publié au *Journal Officiel* et exécuté comme loi de l'État.

★★

En bref : versement au Trésor pour le passé, versement à une Caisse de péréquation (ou de compensation) pour l'avenir.

Moyennant le paiement des taxes prévues, les Marchands de fer se trouvent donc échapper, désormais, aux Tribunaux correctionnels pour les faits antérieurs et ne risquent plus de se retrouver à l'avenir, dans la même situation sans issue.

Pour l'Algérie, une loi particulière, comportant la signature du Ministre de l'Intérieur, a été prise à l'imitation de la Loi du 12 Janvier 1942.

Note du 20 Février 1942

Le 20 Février 1942 une note signée du Chef du Service Général de Contrôle Économique (ex-Contrôle des Prix) était adressée aux Services Départementaux.

« *Création d'une Caisse de compensation dans le commerce des produits sidérurgiques.*

« Déjà, avant 1939, en raison de leur large dispersion et de l'importance de leur consommation, les produits sidérurgiques étaient vendus sur le marché national à un prix uniforme et stable.

« Cette stabilité et cette uniformité étaient nécessaires pour servir de base aux adjudications publiques, aux conclusions des marchés, aux devis de l'industrie et de la construction, au calcul des prix de revient pour les ouvrages de toute nature qui comportent l'utilisation de ces produits.

« Elles se traduisaient dans des barèmes officiels que les négociants ont continué à appliquer, conformément d'ailleurs aux directives données par leur Groupement professionnel avec l'accord du Commissaire du Gouvernement, même après la Loi du 21 Octobre 1940, et sans prendre garde à l'interdiction de revalorisation des stocks que portait cette Loi.

« Pour tenir compte de ces circonstances et pour régulariser la situation dans le cadre corporatif, une Loi en date du 12 Janvier 1942 (*Journal Officiel* du 16 Janvier) a créé une Caisse de compensation.

« Aux termes de l'article 2 de cette Loi « en vue d'établir à l'avenir une péréquation du prix des produits sidérurgiques existant dans les magasins du commerce, à la date de modifications des prix homologués, il est créé une Caisse Professionnelle de compensation ».

« Cette Caisse est alimentée par des versements compensatoires correspondant à la plus value résultant de la vente des produits en stock aux nouveaux cours. »

« Désormais la revalorisation des stocks devient donc licite dans cette branche commerciale, en ce qui concerne l'application de la Loi du 21 Octobre 1940. La question se trouve ainsi résolue, pour l'avenir.

« Mais ce texte ne vise pas seulement l'avenir. Il tend à régler les infractions antérieures à sa parution.

« L'article premier institue, en effet « au profit du Trésor, une taxe de compensation sur les bénéfices réalisés par les commerçants en produits sidérurgiques, ayant, à l'occasion des majorations de prix autorisées en application du décret du 1^{er} Juillet 1937 et des textes subséquents, vendu des produits qu'ils détenaient en stock aux nouveaux cours.

« Après avis du Comité Central des Prix, le Ministre, Secrétaire d'État à l'Économie Nationale et aux Finances et le Secrétaire d'État à la Production Industrielle, fixeront par arrêté, la quotité et les modalités d'application de la taxe. »

« Il apparaît ainsi que l'exécution des nouvelles dispositions réglementaires sera poursuivie par le Trésor en ce qui concerne les opérations passées et par l'organisme professionnel pour les revalorisations futures.

« Aussi convient-il, sans attendre la parution de l'arrêté prévu de ne plus relever l'infraction pour revalorisation de stock à l'encontre des négociants en produits sidérurgiques et de ne plus faire porter le contrôle sur ce point à leur égard.

« De même devra être suspendue la liquidation des affaires en cours pour lesquelles aucune sanction définitive (transaction ou jugement) n'est intervenue. Il y aura lieu, enfin, d'accord avec l'autorité préfectorale et le Parquet, d'obtenir le retrait des instances ayant le même objet qui sont engagées devant les Tribunaux.

« Dès la publication de l'arrêté qui interviendra en exécution de l'article 1^{er} précité, je ne manquerai pas de donner toutes instructions utiles pour la liquidation définitive de ces affaires.

★★

Instruction du 2 Mars 1942

La note du 20 Février était transmise aux Préfets par une instruction signée par le Ministre des Finances.

« Le Ministre Secrétaire d'État à l'Économie Nationale
« et aux Finances à MM. les Préfets.

« La Loi du 12 Janvier courant, n° 68, publiée au *Journal Officiel* du 16, a apporté, en ce qui concerne le commerce des produits sidérurgiques, des aménagements dans l'application de la réglementation des prix, en vue d'assurer sur le marché national un prix uniforme et stable.

« Désormais, dans cette branche commerciale, la revalorisation des stocks est donc rendue licite, étant entendu qu'elle donnera lieu, en contre-partie, au versement du montant de la plus-value à une Caisse de compensation.

« Quant au passé, la Loi en prévoit également la liquidation sous la forme d'une taxe de compensation prélevée au profit du Trésor sur les bénéfices réalisés.

« Dans ces conditions, aucune nouvelle affaire ne doit être soumise au Parquet et les dossiers en instance doivent être renvoyés par les parquets au Service Général de Contrôle Économique.

« Il est évident que ces mesures ne visent que les affaires dans lesquelles sont relevées des infractions pour revalorisation de stocks.

« Vous trouverez, ci-joint, un exemplaire des instructions qui ont été adressées sur la question au Service Général de Contrôle Économique.

★★

Cette note et cette instruction sont d'une absolue netteté. Elles reconnaissent la nécessité de la vente à un prix stable et uniforme et rappellent que la pratique suivie avait été approuvée par le Commissaire du Gouvernement. Aucune contravention ne pourra plus être dressée pour vente au prix de remplacement, ni pour le passé, ni pour l'avenir ; les dossiers en instance seront retournés par les parquets.

La logique et l'équité ont fini par triompher. On peut simplement regretter qu'il ait fallu d'aussi longs mois et qu'entre temps d'honnêtes gens aient été condamnés en vertu d'une législation inapplicable, aujourd'hui amendée.

★ ★

Arrêté d'application du 24 Juin 1942

« ARTICLE PREMIER. — Sont assujettis au prélèvement
« de la taxe instituée au bénéfice du Trésor par l'article 1^{er}
« de la Loi du 12 Janvier 1942, relative au commerce des
« produits sidérurgiques, tous les commerçants en produits sidé-
« rurgiques dont le stock, en produits visés par l'article précité,
« s'élevait à 50 tonnes et plus au 31 Décembre 1940. Le
« montant de ladite taxe sera considéré, au regard de la légis-
« lation fiscale, comme une charge professionnelle pour les
« assujettis.

« ARTICLE 2. — Le montant de la taxe est fixé à
« 68 francs par tonne. Elle est applicable à la totalité du stock
« détenu au 31 Décembre 1940 par les commerçants assujettis.

« ARTICLE 3. — Certains commerçants en produits sidé-
« rurgiques de la zone non occupée ont été astreints à des
« versements, en application de l'arrêté du 2 Février 1941 sur
« le régime des produits ferreux en zone non occupée.

« Une fraction de ces versements se trouve faire double
« emploi avec la taxe prévue par la Loi du 12 Janvier 1942.
« Cette fraction cessera d'être due, au titre de l'arrêté du 2 Fé-
« vrier 1941. Elle sera portée au crédit des intéressés, si le
« versement en a été effectué.

« Les commerçants en produits sidérurgiques de la zone
« non occupée seront, au total, redevables au Trésor des ver-
« sements suivants :

« 1° Le montant de la taxe fixée par le présent arrêté
« dans les conditions précisées aux articles 1^{er} et 2 :

« 2° La marge résultant, après défalcation des tonnages
« calculés conformément à l'article 4 de l'arrêté du 2 Fé-
« vrier 1941, d'une part de l'application de l'article 2 (para-
« graphes a et b) du même arrêté pour les produits livrés avant
« le 30 Novembre 1940, d'autre part de la majoration MARTIN
« appliquée aux produits THOMAS par assimilation entre le

« 30 Novembre et la date d'application de l'arrêté du 2 Septembre 1941, relatif aux produits ferreux en zone non occupée.

« ARTICLE 4. — Les Secrétaires généraux intéressés sont
« chargés de l'exécution du présent arrêté.

B. — VERSEMENT AU TRESOR

Montant de la taxe

La détermination de la quotité de la taxe posait des problèmes complexes.

Les Marchands de fer n'avaient pas agi malhonnêtement, mais avaient été victimes d'une mise au point imparfaite des lois et règlements et d'un manque de coordination entre les doctrines des différentes Administrations. De toute évidence, l'esprit de la Loi du 12 Janvier 1942 n'était pas de les châtier mais de marquer le respect d'un principe.

Par ailleurs, et indépendamment de son manque d'équité, une taxe trop lourde aurait risqué d'écraser leur corporation et d'entraîner des conséquences économiques inquiétantes.

Il n'existait pas de précédent valable. Un versement analogue portant sur une hausse du 5 Octobre 1939 avait bien été fixé seulement le 13 Octobre 1941 pour les produits pétroliers. Mais, d'une part, la rétroactivité était beaucoup moindre et, d'autre part, dès le 4 Octobre 1939, c'est-à-dire à la veille même de la hausse, les sociétés pétrolières avaient été prévenues par une loi. En raison des circonstances, l'arrêté d'application avait tardé mais les intéressés avaient pu, dès l'origine, constituer toutes les provisions utiles. Il en allait fort différemment pour les marchands de fer pour lesquels, après quatre années de valorisation, la surprise était totale.

Danger d'une taxe excessive.

De 875 francs la tonne au 1^{er} Juillet 1937, le prix de base des aciers est passé à 2.084 francs le 1^{er} Décembre 1940. Une tonne de marchandises détenue en stock, lors des hausses successives, aurait donc comporté une variation égale à 138 % de son prix initial et à 60 % de son prix actuel.

Il est bien évident que les Marchands de fer ne possèdent pas la somme correspondant à ces 60 % sous forme de disponibilités. Fréquemment, elle n'est pas même leur propriété investie.

Le Commerce des fers est, en effet, l'un de ceux qui exigent les fonds de roulement les plus élevés, tant pour l'entretien des stocks que pour les découverts accordés à la clientèle.

Détenteurs de stocks considérables, grands dispensateurs de crédit, les marchands de fer ne peuvent l'être que parce qu'eux-mêmes, trouvent des facilités de trésorerie, soit auprès des Banques, soit, le plus souvent jusqu'ici, auprès de groupes privés. Leur imposer, même avec certains délais, le paiement d'une taxe excessive, ç'aurait été les obliger à aliéner les stocks dont ils disposaient encore et, également, une importante partie de leurs installations. Ç'aurait été démembrer leurs affaires et, dans de nombreux cas, les jeter à la liquidation ou à la faillite.

Cette situation avait d'ailleurs vivement ému les Établissements de Crédit qui s'étaient préoccupés des répercussions qu'auraient pu avoir les versements sur la solvabilité des marchands.

Ce risque d'une situation désastreuse pour la profession, grave en lui-même, l'était encore plus par ses incidences inévitables sur la moyenne et petite industrie et sur l'artisanat, qui s'approvisionnent exclusivement en magasins.

Ne disposant que de capitaux limités, ces industriels et artisans vivent sur le crédit que leur accordent les marchands de fers.

Si la quotité de la taxe avait été trop élevée, certains marchands auraient été mis en liquidation et d'autres auraient perdu leurs moyens de trésorerie. Il en serait résulté, inévitablement, de la part du Commerce Sidérurgique, une restriction de crédit qui aurait risqué d'entraîner la paralysie de plusieurs centaines de milliers de petites entreprises.

Déterminer le montant des marges de revalorisation encaissées depuis le début de la législation sur les prix et correspondant aux différentes hausses, aurait représenté, pour l'ensemble des 2.661 négociants de la corporation, un travail comptable d'une extrême complication.

Par ailleurs, le Trésor avait largement bénéficié de l'existence des marges de revalorisation en percevant des taxes considérablement plus élevées : taxes à la production, taxe d'arme-

ment et sur les transactions, patentes des fournisseurs de l'État, impôts sur les bénéfices commerciaux et industriels, prélèvement temporaire allant jusqu'à 80 % sur les bénéfices.

Enfin, une taxation largement rétroactive aurait entraîné des anomalies et des complications sans nombre : des bénéfices avaient pu être distribués qui auraient correspondu à des bénéfices fictifs, des actions cédées en se basant sur des bilans arrêtés et dont les prix de cession seraient faussés, des successions liquidées sur des résultats devenus sans rapport avec la réalité, etc.

La période considérée pour le calcul de la taxe ne pouvait donc remonter trop loin dans le passé, sans risquer de créer, à la fois des situations particulières critiques et un désordre grave dans la corporation des marchands de fer et dans les corporations industrielles et artisanales qui en dépendent.

★ ★

Calcul de la taxe.

Les considérations chiffrables pouvant intervenir pour atténuer le montant de la taxe, s'appuyaient sur :

- la nécessité de maintenir un stock-outil minimum ;
- les conséquences de la doctrine de la marge en valeur absolue ;
- le décalage des dates d'application des prix magasins et des prix usines ;
- la proportion d'articles invendables.

Stock-outil minimum.

Il semblait particulièrement nécessaire d'appliquer la notion de stock-outil qui avait été retenue dans d'autres cas par l'Administration, notamment pour :

- les calicots écrus : 2 mois de fabrication au rythme de travail de 1938 (arrêté du 28 Février 1941) ;
- les filets et tissus de coton : 3 mois de production 1938 (arrêté du 6 Mai 1941) ;
- les produits sidérurgiques en zone non occupée. Pour les utilisateurs et les transformateurs : 2 mois de livraison du premier semestre 1939 ; pour les grossistes : 40 % du stock moyen 1938 (arrêté du 2 Février 1941).

Le stock-outil des marchands de fer, calculé sur la base de 1938 était égal à neuf mois de vente. Calculé d'après la décision N° 1017 du C. O. C. P. S., établie en accord avec l'O. F. F. A., il était de huit mois de vente.

Enfin les marchands faisaient observer que l'O. F. F. A., après avoir prélevé largement dans les stocks en magasins pour suppléer à l'insuffisance de la production des usines, avait été amené à déterminer un niveau d'alarme au-dessous duquel il ne serait pas possible de descendre sans troubler profondément l'économie et sans risquer des désordres graves.

Ce niveau, le Répartiteur l'a fixé, pratiquement, à 180.000 tonnes, soit 40 % du stock moyen de 1938, correspondant à une rotation de trois mois et demi de 1938 ou de moins de cinq mois au taux de vente 1941.

Pour maintenir ce stock malgré les hausses à venir, le commerce sidérurgique aurait dû, logiquement, être autorisé à valoriser à concurrence de 180.000 tonnes.

Malgré ces raisons, l'Administration refusa de retenir la notion de stock-outil.

Conséquence de la doctrine de la marge en valeur absolue.

Les marchands de fer, émus des poursuites engagées contre certains d'entre eux, n'avaient pas cru devoir introduire auprès de l'Administration les demandes de fixation des taux de marque justifiées par les circonstances. Ils étaient restés sous le régime de la marge en valeur absolue.

Un retard de plus d'un an dans l'application du système des taux de marque (l'arrêté n° 428 est du 20 Mai 1941) correspondait, pour eux, à une perte de potentiel considérable dont il était équitable de tenir compte. C'était une sorte de taxe de péréquation avant la lettre dont avait profité le consommateur.

Décalage des dates de hausses.

Suivant un usage constant, les magasins ne répercutent les hausses des usines qu'avec un retard atteignant généralement plusieurs semaines et exécutent aux anciens prix les ordres en carnet lors de la hausse alors que les usines leur appliquent, dès le premier jour, les nouvelles conditions. En moyenne, ce décalage représente un mois, soit environ $1/8^{\circ}$ du stock.

Articles invendables.

En raison du grand nombre des articles en stock, le fond de stock invendable est très élevé dans le commerce sidérurgique. Il est évalué à 12 % du stock total.

Ces différentes raisons étant prises en considération il a semblé, en pratique, plus sage et plus opportun de rechercher la capacité contributive de la profession, compte tenu des capitaux engagés, de la valeur des stocks et du chiffre d'affaires. Une imposition globale a été fixée ; le taux de 68 francs est le quotient de la taxe globale par le nombre de tonnes en stock au 31 Décembre 1940, date de la dernière hausse.

★ ★

Franchise

Afin de simplifier les opérations de reversement au Trésor, les marchands de fer dont le stock était inférieur à 50 tonnes ont été exemptés du prélèvement.

Sur un tonnage de 225.000 tonnes, 15.000 seulement correspondent à cette tranche de négociants.

★ ★

Cas des producteurs propriétaires de stocks

La loi parle du commerce des produits sidérurgiques. Par cette expression, il faut entendre, non seulement les commerçants proprement dits, mais tous ceux qui font acte de commerce.

Or, une partie considérable des stocks vendus dans le commerce, au départ des magasins, appartient à des producteurs.

Lorsque le producteur vend lui-même de son propre magasin, et au prix magasin, il ne peut y avoir de doute, il est à considérer comme commerçant. D'ailleurs le prix de magasin qu'il applique et dont il encaisse le montant, n'est pas le prix d'usine fixé par l'arrêté du 1^{er} Décembre 1940, mais un prix de répercussion dont la pratique est le signe même du commerce.

Même solution s'il y a vente à la commission. La vente est alors matériellement effectuée par un tiers qui peut se charger, non seulement des opérations de vente, mais du stockage et de la manutention. Il n'en est pas moins certain que la vente est faite pour le compte et au nom du producteur qui rémunère le mandataire comme il rémunérerait l'un de ses collaborateurs.

Le prix perçu par l'usine est bien le prix de magasin, le prix de répercussion, comme dans le cas précédent.

Un cas cependant pourrait prêter à hésitation : celui de la vente en consignation où la marchandise, en dépôt chez le marchand, n'est facturée à celui-ci qu'au moment de la vente à l'acheteur définitif, client du marchand.

L'usine facture alors au marchand le prix producteur et celui-ci encaisse le prix magasin. Il est rémunéré, non pas par une commission, mais par une différence entre le prix d'achat et le prix de vente. Ce n'est plus un mandataire mais un revendeur.

Certains esprits en déduisaient que, vendant au prix producteur, l'usine applique licitement le prix du jour de la vente et qu'elle peut, lorsqu'elle est dans cette situation juridique de la vente en consignation, revaloriser légalement ses stocks.

Cette solution aurait été choquante. Tous les marchands auraient versé au Trésor, toutes les usines également, à l'unique exception de celles auxquelles leur bonne étoile avait antérieurement fait adopter une position juridique plutôt qu'une autre.

Au surplus, l'article 7 de l'arrêté du 1^{er} Décembre 1940, sur lequel ces industriels auraient pu s'appuyer pour justifier leur droit à valorisation, prête à discussion.

Il y est dit « Les dispositions qui précèdent sont applicables aux expéditions faites à partir de la date du présent arrêté ».

De toute évidence, si l'arrêté a admis que la hausse s'appliquait immédiatement, c'est qu'il était patent que les usines travaillaient déjà avec des produits ayant subi des augmentations de prix. Il était donc juste que la hausse fut immédiate. Pour la même raison, il était admis que les produits sur parc, formant le débord normal des fabrications récentes bénéficieraient de la hausse.

Mais la seule idée est absurde de penser que des stocks constitués à des fins commerciales ou de placement financier, dont certains pouvaient avoir été fabriqués de longs mois auparavant auraient pu bénéficier d'un privilège parce que la mutation juridique en avait été différée.

Par ailleurs, lorsque le texte dit « expédition faite » le mot expédition ne se comprend-il pas de l'expédition au départ de l'usine ? Or les stocks en dépôt ont été expédiés depuis longtemps. La mutation de propriété producteur/marchand a

lieu sur place et il n'y a nouvelle expédition, vers le client définitif, que lorsque le marchand est déjà propriétaire.

En droit comme en bon sens, les stocks en consignation tombaient donc sous le coup de la nouvelle loi.

★★

Qualification fiscale de la taxe

La taxe de la Loi du 12 Janvier 1942 n'est ni une amende, ni une transaction. L'arrêté du 24 Juin 1942 le confirme expressément.

Charge professionnelle, cette taxe vient s'ajouter aux frais généraux. Amende ou transaction, elle aurait subi les conséquences de la Loi du 23 Février 1942, article 2 « Les transactions, amendes... mises à la charge des contrevenants aux dispositions légales régissant les prix... ne sont pas admises en déduction des bénéfices soumis à l'impôt ». Les assujettis auraient eu, éventuellement, à supporter, par surcroît, sur la taxe, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, et le prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices.

★★

Incidence sur certains versements effectués en zone non occupée

En vertu de l'arrêté du 2 Février 1941, pris pour répondre à une situation toute temporaire (1), les commerçants en fers de zone non occupée, avait déjà effectué certains versements au Trésor.

Les dispositions de l'article 3 ont pour but d'éviter que la nouvelle taxe ne vienne, en certains cas, faire double emploi.

★★

C. — CREATION DE LA CAISSE DE COMPENSATION

Pas de difficulté de ce côté. Aucune hausse n'étant intervenue depuis la loi, la Caisse n'a pas eu à fonctionner.

Une question importante est celle de savoir si la taxe destinée à la Caisse devra être perçue sur les stocks ou sur les ventes

(1) Voir page 53.

réalisées. Dans le premier cas, les stocks seraient évalués au jour de la hausse et la taxe immédiatement calculée. Cela a été le cas des pétroles, produit à rotation rapide.

Pour les aciers, dont la rotation s'étend sur de longs mois, cette solution était à rejeter. Sagement, le texte prévoit « Cette Caisse est alimentée par des versements compensatoires correspondant à la plus value résultant *de la vente* des produits en stock ».

Il serait contraire à la logique et à une jurisprudence bien assise de prétendre qu'il peut y avoir valorisation réelle des stocks non vendus. La valorisation n'a lieu, effectivement, qu'au moment de la vente. « On ne partage pas des espérances... mais des écus » disait, en 1862, le Procureur Général DUPIN.

Le gérant de la Caisse n'a pas été désigné. Ce pourrait être le C. O. C. P. S., à moins qu'on ne confiât les opérations de compensations concernant les produits sidérurgiques, à une Caisse existante, par exemple à la Caisse du Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie (G. A. S.) (1).

★ ★

Ainsi le Commerce Sidérurgique se trouve enfin doté d'un statut au regard de la loi des prix. Par le rejet intégral de la possibilité de valoriser, ce statut risque de vider progressivement les stocks, de ruiner leurs propriétaires et de compromettre la reprise industrielle. Tout au moins permet-il aux marchands de fer d'exercer leur métier, sans risquer, par surcroît, l'amende et la prison.

(1) Voir page 48.

CONCLUSIONS

Est-il paradoxal de clore ces pages prosaïques par un éloge de l'imagination et du sens du mouvement ?

Nous sommes en révolution. Chaque jour, les voix officielles nous l'assurent. Mais, pour la plupart, la révolution ne se borne-t-elle pas aux mots ? Concept à fleur de pensée, sans vertu agissante.

Tout se passe, à peu près, comme si les économistes, et encore plus les juristes, ne concevaient pas que la révolution puisse déborder le domaine politique.

Il en est ici comme de l'art militaire. Des méthodes nouvelles de combat ont été ailleurs victorieusement mises en œuvre. Plusieurs mois après, les stratèges, qui étaient renseignés, ou qui pouvaient facilement l'être, n'avaient pas encore compris. Leur imagination, réglée au diapason des notes classiques, n'avait pas vibré à ces sons inhabituels. La précédente guerre avait dégénéré en guerre de position : cette guerre serait une guerre de position.

Pareillement, la bataille économique a revêtu, pendant ces dernières années, des aspects insolites : l'autarcie, l'économie dirigée, les systèmes monétaires ont, dans les pays voisins, et tout spécialement en Allemagne, donné lieu à de multiples expériences.

En avons-nous tenu compte ? Ou bien nos économistes, les yeux fixés sur le passé, la tête pleine de syllogismes d'école et de postulats admis une fois pour toutes, ont-ils, eux aussi, manqué, et étonnamment, d'imagination ?

N'est-ce pas ce que nous constatons, par exemple, en voyant appliquer à des cas disparates, des remèdes en série, la caisse de péréquation ou le versement au Trésor, alors que des solutions plus proches de la réalité sont possibles ? La confection cèdera-t-elle enfin le pas au « sur mesure » ?

Bien sûr, pour découvrir, et plus encore pour appliquer, des solutions neuves, il faut du courage. Courage de pensée

pour rejeter les vieux moules, courage d'action. Il est tellement reposant de prescrire un remède connu. Cela ne guérit pas, ou mal, mais qui pourra critiquer ? Une formule inédite cabrerait les routines. Et si elle échouait, gare au chœur des « Je vous l'avais bien dit ».

Cette imagination, pourquoi le juriste la dédaignerait-il ? Son prestige n'y perdrait rien et son humanité y gagnerait grandement.

Sous peine de se momifier, le droit d'une époque doit en épouser le rythme. Certes, l'image du fleuve à l'éternel écoulement n'est pas récente et jamais aujourd'hui n'a reproduit le visage d'hier. Il est toutefois des périodes où le fleuve glisse avec lenteur et d'autres où son cours s'accélère. Une évolution qui aurait duré des dizaines d'années s'accomplit en quelques mois.

Développement des puissances matérielles, foisonnement des expériences économiques, emprise des propagandes, quelles que soient les causes, l'accélération est certaine et nous vivons des années vertigineuses.

Autrefois l'on codifiait pour des siècles des pratiques lentement décantées. Qui peut dire combien dureront les lois présentes ?

Cela déroute bien des esprits. Tout ne se règle-t-il pas par décrets assortis d'arrêtés d'application ou par contrats subtilement balancés. La sève réussirait-elle à rompre l'écorce ?

Le Français se targue de bon sens : qu'il acquiert le sens du mouvement qui n'est, précisément, qu'une forme du bon sens. Le législateur évitera de bâtir des lois rigides à déclenchement automatique, l'administrateur de les appliquer sans nuances, le juge de prononcer dans l'abstrait.

Sans réhabiliter le légiste, évoquons le fréquent pragmatisme du Conseil d'État et certaines doctrines nées dans ces laboratoires de pensée que sont les Facultés de Droit. Combien révolutionnaires, ou évolutives, si l'on préfère, des théories comme celle de la gestion d'affaires administratives, en face du raisonnement civiliste !

THALLER souhaitait que le jurisconsulte s'inspirât des méthodes de l'économiste. Souhaitons-le avec lui et, allant plus loin, souhaitons que l'économiste ne cristallise pas sa science.

Peut-être certains, qu'une conversion eût tentés. hésiteront-ils ? A quoi bon ! Le régime actuel est essentiellement provisoire, sans prolongement dans le futur.

Vue inexacte, croyons-nous. Sous un vocable ou sous un autre, l'économie dirigée, le contrôle des prix sont des institutions vivaces.

Les systèmes nouveaux destinés à promouvoir l'expansion économique et à juguler ou tempérer les crises, tels que celui du salaire proportionnel de M. SCHUELLER (1), se proposent, presque toujours, et essentiellement, de proportionner les moyens de paiement au volume de la production. Leur application comporte une action énergique sur les prix.

Oui, les dispositions actuelles sont passagères comme l'est une étape sur la route. Mais passagère dans le sens que demain verra le retour des habitudes passées, mille fois non !

Le Contrôle des prix subsistera. Pas pour tous les produits sans doute, pas sous la forme actuelle.

Pour bien des articles, il sera vite indispensable de revenir à une semi-liberté, sous peine de tarir la production. Ne l'a-t-on pas compris, et largement, pour les produits agricoles où la montée des prix a été beaucoup plus grande que dans l'industrie ?

Par contre, pour les industries-clefs, pour les industries de base, il en ira autrement. Une variation du cours des aciers, du pétrole ou du caoutchouc se répercute immédiatement dans toute l'armature économique. La distinction entre secteur libre et secteur dirigé est profondément vraie.

L'expérience l'a établi. Un gouvernement ne peut dominer la politique que s'il tient en mains l'économie. Cela ne signifie d'ailleurs nullement qu'il dirige lui-même ni, encore moins, qu'il s'imisce dans le détail, mais qu'il oriente et contrôle.

Orienter le marché des aciers en se désintéressant des prix serait un leurre. Mais tracer une politique des prix, cela va profond.

Bloquer les tarifs, ce n'est que l'aspect artificiel et extérieur, l'action nécessaire mais limitée du gendarme. L'action véritable est interne, c'est la formation des prix : normalisation

(1) Voir la " Révolution de l'Économie ".

des prix de revient, intervention concernant les éléments du prix, compensation entre produits, etc...

La politique des prix s'engrène étroitement avec celle des salaires, celle des impôts et celle des changes. A travers les considérations économiques et financières, elle est commandée par la considération sociale du bien commun.

Le problème des prix qui déborde la simple surveillance pour atteindre la formation, déborde aussi le cadre national.

L'autarcie sur un territoire étroit n'est qu'une solution de circonstances. Prolongée ou non par des rencontres sanglantes, c'est une mesure de guerre. C'est aussi un non-sens économique. Elle entraîne des disettes, elle double des fabrications ailleurs pléthoriques, elle crée des succédanés, parfois durables, mais souvent coûteux et médiocres.

Nécessairement l'économie s'organisera sur le plan continental. Il sera alors essentiel que tous les pays parlent le même langage et que s'harmonisent les politiques des prix.

Sur le plan rationnel comme sur le plan international, l'avenir reste donc largement ouvert à une réglementation des prix pour les matières premières de large circulation, telles que les produits sidérurgiques. C'est dire combien il est désirable que ceux qui ont à intervenir, législateurs, juristes, fonctionnaires, industriels, commerçants, possèdent le sens de cette évolution et apportent à l'orienter, au mieux du bien public, toutes leurs qualités d'imagination, de compréhension et d'énergie.

Vu : le DOYEN
G. RIPERT

Vu : le PRÉSIDENT
A. MESTRE

Vu et permis d'imprimer :

Le RECTEUR de l'Académie de Paris
GILBERT GIDEL

BIBLIOGRAPHIE

- AFTALION Les crises périodiques de surproduction.
- AIRBEY Les commerçants de l'habillement et de la nouveauté et le régime des prix.
- AKBAY (M.) L'Etat et les prix en France en temps de paix et en temps de guerre (Thèse Paris).
- BAREILLER-FOUCHE (L.) .. Législation sur les prix.
- BAUDIN Le mécanisme des prix.
La monnaie et la formation des prix.
- BOISDE Économie organisée 1941.
- X... L'activité économique de la France depuis l'Armistice. (Préface de Bouthillier.)
- CHAUX (E.) A la conquête des prix.
- CULMANN (H.) La nouvelle organisation professionnelle.
- DAUPHIN-MEUNIER (A.) .. Produire pour l'homme.
- DEFOSSE & VAXELAIRE .. La réglementation des prix. Règles en vigueur à la date du 1^{er} Octobre 1941.
- FAIN (Gaël) La science économique appliquée aux problèmes contemporains.
- FLORIOT (R.) La hausse illicite et ses conséquences.

- FOURNIER Le contrôle des prix.
La réglementation des prix. La hausse illicite.
- FRANÇOIS (H.) Le droit des commerçants. Réglementation des prix. Contrôle. Hausse illicite, etc...
- KAYSER (Hans Georg.) .. Le miracle de la stabilité des prix.
- LAUFENBERGER L'économie allemande à l'épreuve de la guerre.
L'intervention de l'État en matière économique.
La nouvelle structure économique du Reich.
La réorganisation économique et sociale de l'Allemagne.
- MAISTRE DE LA ROQUE .. Le contrôle des prix.
- MOREAU-NERET Le contrôle des prix en France.
- NAUDIN La réglementation des prix.
Le commerce et le régime légal des prix.
- PERRAUD-CHARMANTIER .. Code pratique des prix.
- POSE (Alfred) La monnaie et ses institutions.
- SCHUELLER (E.) La révolution de l'économie.
- SPID (Editions) Commerce et règlements. Marges des prix autorisés dans le commerce.
-

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

Pages

Pourquoi cette étude ?	5
------------------------------	---

PREMIÈRE PARTIE

LE MILIEU ET LES TEXTES

CHAPITRE PREMIER

LE COMMERCE DES PRODUITS SIDERURGIQUES

A) Définition des produits sidérurgiques

D'après l'étymologie	9
D'après les ouvrages techniques	9
D'après l'Office des Fers, Fontes et Aciers	9
D'après l'usage commercial	10
Compétence du Comité d'Organisation du Commerce des Produits Sidérurgiques	10
Produits courants et produits techniques	11
Définition retenue	11

B) Catégories de transactions

Affaires directes	11
Affaires de magasins	12

C) Mode de tarification des aciers

Système des barèmes	13
Uniformité des cours	14
L'expérience en France et en Allemagne	16

D) Organisation corporative

Organisation du marché des affaires directes.

Les Comptoirs avant la guerre	17
L'Organisation des Affaires directes pendant les hos- tilités	17
	18

	Pages
La Commission des 15	19
Période d'attente jusqu'au 1 ^{er} Octobre 1941	19
L'Organisation actuelle	19
Rôle du Comptoir pour la détermination des prix en usines	20
<i>Organisation du marché des affaires de magasins.</i>	20
Le Statut de 1936	20
Tarifs	22
Contingents	22
Sanctions	23
Contrôle	23
Arbitrage	23
Création du Comité d'Organisation du Commerce des Produits Sidérurgiques	23

E) Propriété des stocks

Stocks propriété des marchands	24
Stocks placés en dépôt par les Usines	24
— vendus en consignment	24
— vendus à la commission	24
Stocks vendus par les Usines elles-mêmes	24

F) Résumé	25
-----------	----

CHAPITRE II

HISTORIQUE DE LA LEGISLATION SUR LES PRIX EN CE QUI CONCERNE LE COMMERCE DES PRODUITS SIDERURGIQUES

A) Avant Septembre 1939

Loi de 1916	26
Loi du 19 Août 1936	27
Décret du 1 ^{er} Juillet 1937	28
Décret du 21 Juillet 1937	28
Décrets des 25 Août 1937. Arrêtés des 5 Novembre 1937 et 7 Février 1938	29
Décret du 12 Novembre 1938. Arrêté du 23 Novembre 1938	29

**B) Pendant les hostilités et jusqu'à la Loi
du 21 Octobre 1940**

Décret du 9 Septembre 1939	30
Décrets des 13 Octobre et 10 Novembre 1939	31
Décret du 20 Janvier 1940	31
Décret du 30 Janvier 1940	31
Décret du 29 Février 1940	32
Décret du 9 Avril 1940	32
Décret du 3 Mai 1940 et arrêté du 10 Mai 1940.	33
Ordonnance allemande du 20 Juin 1940	33
Décret français du 26 Juin 1940	33
Ordonnance allemande du 27 Juillet 1940	34
Décret français du 13 Août 1940	34

C) Loi du 21 Octobre 1940 et textes ultérieurs

Généralités. Le délit contraventionnel	34
Définition de la hausse illicite	36
Chefs de hausse	38
Procédure de fixation des prix	38
Exportation. Importation	39
Les organismes des prix et leurs attributions	39
Publicité	41
Infractions. Sanctions et peines	41
Transactions	42
La fin justifie les moyens	42
Tableau des infractions, des peines et des sanctions.	41 bis

D) Outre-mer 43

DEUXIÈME PARTIE

FIXATION DES PRIX ET CALCUL DE LA MARGE

CHAPITRE III

FIXATION DES PRIX DES PRODUITS SIDERURGIQUES AU DEPART DES USINES

	Pages
Deux questions : unification des prix, mécanisme des hausses	44

A) L'Unification des prix

<i>Frais de transport.</i>	44
----------------------------	----

Système des avenants de transport, mode de calcul, avenant par fer, avenant par eau, enlèvement par camion	44
--	----

<i>Prix de vente des usines.</i>	46
----------------------------------	----

Caisse corporative de compensation	46
--	----

Prix socialement justifié. L'expérience allemande.	47
--	----

<i>Caisse de péréquation.</i>	47
-------------------------------	----

Caisse de péréquation de la sidérurgie	47
--	----

Caisse de péréquation des fers blancs	47
---	----

Caisse du Groupement auxiliaire de la Sidérurgie. Bons Zast et Kennziffern	48
--	----

Caisse de péréquation des minerais	48
--	----

Caisse de péréquation des ferrailles	48
--	----

B) Le mécanisme des hausses

<i>Les douze hausses de prix à la production</i>	48
--	----

Dates. Amplitude. Décisions justificatives ...	48
--	----

Écarts de classe	50
------------------------	----

Chefs de hausse	51
-----------------------	----

Présentation des demandes	51
---------------------------------	----

	Pages
<i>L'arrêté du 1^{er} Décembre 1940.</i>	52
Analyse	52
Article 7	52
Article 8	52
<i>Un cas exceptionnel : L'affaire de Lyon</i>	53
Situation en Août 1940. Accord de principe du Préfet. Décision du Comité Départemental. Arrêté du 1 ^{er} Décembre 1940. Arrêté du 2 Février 1940	53
Le procès. Position en droit strict. Théorie de la gestion d'affaires administratives	54
Le jugement	56

**

Position des usines et du Comptoir au point de vue responsabilité en matière de prix	56
---	----

CHAPITRE IV

FIXATION DES PRIX DES PRODUITS SIDERURGIQUES A LA SORTIE DES MAGASINS

A. — Les textes législatifs

Décret du 1 ^{er} Juillet 1937	57
Décret du 12 Novembre 1938	57
Décret du 9 Septembre 1939	57
Loi du 21 Octobre 1940	57
Conclusion	57

B. — Les hausses du commerce

<i>Les dix hausses de prix du commerce</i>	58
Décisions régulières d'après les textes législatifs....	58
Décisions douteuses	58
Décisions sans support législatif	58

C. — La répercussion

Nécessité	59
Légalité	60

	Pages
Justification administratives et applications :	60
Décret du 12 Novembre 1938	61
Circulaire du 31 Décembre 1938	61
Hausses pratiquées avant le 3 Novembre 1939.	61
Décision du C. N. S. P. du 3 Novembre 1939.	62
Hausses pratiquées entre le 3 Novembre 1939 et la Loi du 21 Octobre 1940	63
Hausse du 20 Décembre 1940	63

D. — Procédure de fixation des prix

Avant le décret de 1937	64
Après le 1 ^{er} Juillet 1937	64
Sous le régime de la répercussion	65
Pendant les hostilités	65
Depuis la création du C. O. C. P. S. :	
Pouvoirs du C. O. C. P. S.	65
Procédure actuelle pour majoration de l'avenant commercial	66
Procédure actuelle pour simple répercussion	67
Résumé	67

CHAPITRE V

MARGE ACCORDEE AU DISTRIBUTEUR

Intérêt de la question	68
------------------------------	----

A) Affaires directes.

Qualification juridique des agents du Comptoir. Leur rôle	68
Nature des commissions	69
Pouvoirs du Contrôle des prix. Circulaire n° 2175.	69
Circulaire du 23 Septembre 1941 sur les commissions des représentants	69

B) Affaires de magasins.

<i>La marge en valeur absolue.</i>	70
Définition	70
Textes	70

	Pages
Position du Commerce Sidérurgique	71
Particularités d'application :	71
Suppression des remises	71
Modification des conditions de paiement ..	71
Naissance d'une marge	72
Pour et contre la valeur absolue	73

Le taux de marque.

Textes	74
Principe	74
Consistance de la marge et examen des éléments de prix :	75
Observations	75
Octroi	75
Douane et taxes annexes	76
Frais de transport de l'usine vers le magasin	76
Frais de transport du magasin vers le client.	77
Taxe à la production	77
Taxe sur les transactions	78
Taxe locale sur les prix	78
Remises par quantité	78
Remises annuelles	79
Remises pour paiement anticipé	79
Frais d'emballage	79
Frais de chargement, de coupe, de tri, de parachèvement	79
Prix proprement dit des aciers	80
Base d'application du taux de marque	80
Montant du taux de marque :	81
Prix consommateur et prix revendeur	81
Résumé	81

TROISIÈME PARTIE

LA VALORISATION DES STOCKS DES PRODUITS SIDÉRURGIQUES

Pages

DEFINITIONS

82

CHAPITRE VI

NECESSITE ECONOMIQUE DU STOCK-OUTIL ET DE LA VALORISATION DES STOCKS

A) Le stock-outil

Durée de rotation selon les commerces	83
Rôle des magasins des marchands de fers	84

B) La valorisation des stocks

Influence de la hausse et de la baisse sur les stocks ..	85
L'avis de M. MOREAU-NERET	88
L'attitude des commerçants	89

CHAPITRE VII

LE CONFLIT DES DOCTRINES

A) La loi des prix

L'article 19. Les chefs de hausse admis	90
La procédure obligatoire	91
L'interprétation du Ministère des Finances	92
La jurisprudence. Le jugement d'Oran et l'arrêt d'Alger	93

B) La loi fiscale

La réévaluation des stocks	94
----------------------------------	----

C) La loi professionnelle

Le statut de droit privé de 1936	95
Le C. O. C. P. S., établissement de droit public	95
Les pouvoirs du C. O. C. P. S., en matière de prix	95
La décision 1013	96
La circulaire du 25 Novembre 1941	96

D) Le conflit

Les marchands de fer, délinquants malgré eux	97
L'explication historique du conflit	98
L'attitude nécessaire	98
Le point de vue de l'économiste	99
Le point de vue du politique	99
Le point de vue du juriste	99

CHAPITRE VIII

RECHERCHE D'UNE SOLUTION 99

A) La moyenne pondérée	100
B) La hausse différée	101
C) La hausse modérée	101
D) Le versement au Trésor	102
E) Le versement à une Caisse de péréquation :	103
Caisse de péréquation dans le temps	103
Caisse de péréquation dans l'espace :	103
Légalité des Caisses	104
F) La valorisation bloquée	105
Exposé du principe	106
Arrêté-type	107

CHAPITRE IX

**LOI DU 12 JANVIER 1942,
RELATIVE AU COMMERCE DES PRODUITS
SIDERURGIQUES**

A. — Les textes

Loi du 12 Janvier 1942	110
Note du 20 Février 1942	112
Instruction du 2 Mars 1942	114
Arrêté d'application du 24 Juin 1942	115

B. — Versement au Trésor

<i>Montant de la taxe :</i>	116
Danger d'une taxe excessive	116

	Pages
Calcul de la taxe	118
Stock-outil minimum	118
Conséquences de la doctrine de la marge en valeur absolue	119
Décalage des dates d'application des haussees	119
Articles invendables	120
<i>Franchise</i>	120
<i>Cas des producteurs propriétaires de stocks :</i>	120
Vente par leurs propres moyens	120
Vente à la commission	120
Vente en consignment	121
<i>Qualification fiscale de la taxe</i>	122
<i>Incidence sur certains versements effectués en zone non occupée</i>	122
C. — Création de la Caisse de compensation	122

CONCLUSIONS

L'imagination et le sens du mouvement chez le juriste et chez l'économiste	124
Le contrôle des prix à l'avenir	126
La formation des prix	126
L'organisation sur le plan continental	127

BIBLIOGRAPHIE	128
----------------------	-----

